

# ALL IN!

---

## SAID SHIRIPOUR

**Wieso sind manche Menschen erfolgreich und leben im Überfluss, während andere niemals ihre Ziele erreichen?**



Diese spannende Frage beantwortet der Erfolgsunternehmer Said Shiripour in seinem neuen Buch. Er weiß, wovon er spricht: Im Alter von 23 Jahren brach er sein Studium ab und startete ohne Vorerfahrung oder Startkapital sein Online-Unternehmen. Nur 14 Monate später machte er 1,4 Millionen Euro Umsatz.

Dann passierte ein persönlicher Schicksalsschlag, der ihn in ein tiefes Loch fallen ließ. Mit den Erfolgsgesetzen, die der Unternehmer in diesem Buch beschreibt, hat er es geschafft, zurückzukommen. Stärker, schneller und erfolgreicher als je zuvor.

Heute lebt Said Shiripour in Dubai, ist Gründer mehrerer erfolgreicher Unternehmen, revolutioniert mit seinen Mitarbeitern die Businesswelt und macht Umsatz in Millionenhöhe pro Monat.

**Du willst wissen, was seine Geheimnisse sind, und schneller deine Ziele erreichen? Dann lies dieses Buch.**

**VERRÄT DIR ALLE TIPPS  
PLUS BONUS-LINK!**

**SAIDSHIRIPOUR.COM**

SAID SHIRIPOUR

ALL IN! DIE ABKÜRZUNG ZUM ERFOLG

# ALL IN!

---

## Die Abkürzung zum Erfolg

A man in a dark shirt is standing in a desert landscape, looking towards the horizon. The background is a vast, flat desert under a clear sky.

**SAID SHIRIPOUR**

# **ALL IN!**

---

**Die Abkürzung zum Erfolg**

**SAID SHIRIPOUR**

## **Finde deine Abkürzung zum Erfolg:**

[saidshiripour.com/transformation](http://saidshiripour.com/transformation)

© Said Shiripour. Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf, auch teilweise, nur mit Genehmigung des Autors Said Shiripour wiedergegeben werden.

Herausgeber: Next Generation Marketing FZE, Business Center, Al Shmookh Building, UAQ Free Trade Zone, Floor 1, Umm Al Quwain, U.A.E., P.O. Box 7073

In Zusammenarbeit mit [www.buchkodex.de](http://www.buchkodex.de), Düsseldorf

# INHALTSVERZEICHNIS



<b>00</b>	<b>VORWORT</b>	<b>5</b>
-----------	----------------	----------

## **TEIL 1: DIE INNERE EINSTELLUNG FÜR ERFOLG**

<b>01</b>	<b>EIN LEBEN OHNE KOMPROMISSE</b>	<b>15</b>
<b>02</b>	<b>DEINE GRENZEN SIND EINE LÜGE</b>	<b>25</b>
<b>03</b>	<b>KEINER GLAUBT AN DICH</b>	<b>33</b>
<b>04</b>	<b>SIND MILLIONÄRE SCHLECHTE MENSCHEN?</b>	<b>39</b>
<b>05</b>	<b>DU MUSST SCHEITERN</b>	<b>47</b>
<b>06</b>	<b>DER TAPFERE SAMURAI-KRIEGER</b>	<b>55</b>
<b>07</b>	<b>DU BIST DAS ERGEBNIS DEINER GEWOHNHEITEN</b>	<b>57</b>

## **TEIL 2: DER WEG ZUM ERFOLG**

<b>01</b>	WILLST DU ES WIRKLICH?	65
<b>02</b>	WIE DU DEIN POTENZIAL ENTFESSELST	73
<b>03</b>	FÜLLE DIE LÜCKE	79
<b>04</b>	ERFOLGSVAMPIRE UND ERFOLGSBOOSTER	83
<b>05</b>	DIE EIN-PROZENT-REGEL	89
<b>06</b>	WELCHES AUTO FÄHRST DU?	91

## **TEIL 3: DIE ABKÜRZUNG ZUM ERFOLG**

<b>01</b>	WIE DU LÄNGER LEBST	101
<b>02</b>	WERDE ZUM ERFOLGSMAGNETEN	105
<b>03</b>	WIE DU MENSCHEN EHRlich MANIPULIERST	111
<b>04</b>	LEBE IM ÜBERFLUSS	121
<b>05</b>	DIE INFORMATIONSDIÄT	127
<b>06</b>	DIE KUNST DER FAULHEIT	131
<b>07</b>	WERDE EIN KETTENBRECHER	137
	SCHLUSSWORT	141

# VORWORT



**A**m 9. September 2016 wurde mir das Liebste in meinem Leben genommen: meine geliebte Freundin Silke. An diesem Tag verlor ich meinen Lebenssinn und alles, was mir damals wichtig war. Ich merkte, wie begrenzt und kurz unsere Zeit auf Erden ist.

Damals war sie erst 24 Jahre alt und ich war 26. Es ist unglaublich, wie schnell die Zeit tickt und wie schnell dir etwas genommen werden kann, das dir unendlich wichtig ist.

**Während du diese Zeilen liest, tickt auch deine Zeit.** Es gibt irgendwann ein Ende, und daran kannst du nichts ändern.

Einen Abend bevor sie ging, schauten wir uns ein Grundstück an, das wir kaufen wollten. Vorne gab es genug Platz für unsere Hunde und weitläufige Felder. Hinten Platz für unsere zukünftigen Kinder. Nicht weit entfernt einen Spielplatz.

Wir malten uns an diesem Abend ganz genau aus, wie wir unser Leben dort gestalten würden.

Mit diesen Gedanken kamen wir glücklich nach Hause und schliefen zusammen bei einem Film ein. Am nächsten Morgen um neun Uhr wollten wir die Zusage für das Haus machen.

■ Doch dann veränderte sich alles.

Wir beide wachten gegen acht Uhr auf. Nach kurzer Zeit stand sie erschrocken vor mir und sagte: „Ich kriege keine Luft mehr.“ Dann klappte sie bewusstlos nach vorne zusammen. Ich konnte sie gerade noch auffangen und legte sie hin. Wie in Trance rief ich „Du musst es schaffen! Sei stark!“ und wählte gleichzeitig die Tasten des Notarztes auf meinem Telefon.

Der Notarzt kam sehr schnell, innerhalb von zwei bis drei Minuten. In dem Moment kam mir alles so banal vor. Durch den Schock war ich sehr gefasst und glaubte einfach, dass alles gut gehen würde – auch wenn es gerade sehr schlimm aussah. Ich dachte, dass der Notarzt sie schon zurückholen werde. So redete ich mir immer wieder ein, dass alles okay sei.

Plötzlich kamen jedoch immer mehr Ärzte in unser Zimmer. Sie sprachen irgendetwas und beeilten sich, Silke in den Rettungswagen zu bringen. Ein Arzt schaute mich an und sagte: „Es sieht nicht gut aus.“ Darauf verschwand er zusammen mit den anderen Ärzten im Wagen. Alles lief sehr schnell und chaotisch. Ich verstand nur die Hälfte.

Doch ich werde niemals Silkes Blick vergessen, als sie von den Ärzten abgeholt wurde. Sie schaute mit dem linken Auge nach unten, mir ins Gesicht. Es war, als ob sie weinen wollte, aber sie konnte nicht.

### **Mit diesem Blick verabschiedete sie sich von mir.**

In dem Moment realisierte ich erst, was gerade passierte, und weinte sehr, sehr viel. Ich war komplett fertig mit den Nerven und konnte meine Schmerzensschreie nicht unterdrücken ... Die Ärzte im Wagen brüllten irgendetwas, und einer fragte mich schließlich: „Hat sie Drogen genommen?“, „Hat sie zu viel getrunken?“, „Hat sie irgendwelche Allergien?“ Ich antwortete auf alle Fragen mit Nein. Danach rief der Notarzt einen Kollegen an und fragte mich: „Warum sind Sie nicht früher gekommen?“

Ich antwortete: „Wir waren sogar schon sehr oft beim Arzt, auch in der Notaufnahme. Man hat uns immer wieder nach Hause geschickt, weil es hieß, sie hätte Rückenschmerzen.“

Doch das war die falsche Diagnose. In Wirklichkeit hatte meine geliebte Silke eine Thrombose im Bein, also angestautes Blut, das die Arterien verstopft und wodurch Blut gar nicht oder nur schlecht fließt. Das Blutgerinnsel gelangte in die Lunge und wurde dann zu einer tödlichen Lungenembolie.

Leider hat das kein Arzt vorher erkannt. Ich fuhr mit ins Krankenhaus und schrie nur: „Du musst zurückkommen! Du musst zurückkommen! Du musst es schaffen für uns! Wir wollten doch heiraten. Wir wollten doch alles gemeinsam machen!“

**All das half nichts.** Silkes ganze Familie und auch meine warteten in der Klinik. Irgendwann kam eine Ärztin zu uns. In ihren Augen sah ich, dass sie schreckliche Neuigkeiten hatte. Sie erzählte, dass sie alles gegeben hätten, und erklärte uns im Detail alle Maßnahmen, mit denen sie Silke zurückzuholen versucht hatten. Ihre Ausführungen mündeten in den schlimmsten Moment meines Lebens ...

... denn um 14:29 Uhr war meine geliebte Silke verstorben.

Nach dieser Nachricht war es komplett still. Die Stille hielt mehrere Sekunden an, man hörte gar nichts. Nach diesen Sekunden brachen der Schmerz und das Geschrei aller Angehörigen heraus. Dieses Geräusch, das schrecklicher Schmerz hervorbringt, ist das schlimmste überhaupt. Es zerfetzt dich innerlich. Als wir die Erlaubnis bekamen, zu ihr zu gehen, ließen mich die anderen alleine mit ihr im Zimmer, damit ich noch ein bisschen Zeit zum Verabschieden hatte.

Da lag sie ... das Kostbarste, was ich im Leben hatte.  
Und nun war es weg.

Über eine Stunde verbrachte ich bei ihr. In dieser Zeit sprach ich mit ihr über alles und spürte dabei ihre Energie. Ich sagte zu ihr: „Ich weiß nicht, ob ich dir jetzt oder in den nächsten Monaten folgen werde, aber mein Weg hat sich geändert.“

Du kannst dir vielleicht nicht vorstellen, was für ein schreckliches Gefühl es ist, dein ganzes Leben mit einem Schlag zu verlieren.

Ich sah in dieser Frau meine Kinder, mein Leben und meine Zukunft. Ich würde alles im Leben aufgeben, was ich habe, nur um noch einen Tag mit dieser Frau verbringen zu dürfen. Doch das geht nicht.

Nur einen Abend vorher hatte ich alles. Meine geliebte Frau. Freiheit, Bekanntheit, Erfolg. Einen hohen Kontostand. Im Alter von 26 Jahren hatte ich bereits mehrere Unternehmen gegründet und viele tolle Mitarbeiter.

Meine Eltern waren stolz auf mich, und ich liebte das Leben. Doch nur einen Tag später war all der Erfolg egal, weil mir das Wichtigste im Leben genommen wurde.

Was ich damit sagen will? Wenn du eines aus diesem Buch mitnehmen kannst, dann das: Nutze die Zeit und genieße jede einzelne Sekunde, die dir geschenkt wird. Zum Glück haben auch Silke und ich damals unsere Zeit sehr genossen.

Wir machten die schönsten Reisen: nach New York, Wien, Südamerika, Afrika, überallhin, worauf wir Lust hatten. Zudem liebten wir uns innig. Ich lebte mein Traumleben.

## **Warum ich dieses Buch geschrieben habe**

Ich sehe viele Menschen, die winzige Problemchen in ihrem Leben haben und sich dadurch fortwährend davon abhalten lassen, ihr Traumleben zu führen. Der Tod ist das Schlimmste, was einem Menschen passieren kann.

Ich habe den Tod gesehen. Ich stehe noch hier – nach einer langen Depression und vielen Selbstmordgedanken.

Wenn ich genug Energie habe, dass ich sogar dann weitermache, wenn mir das Kostbarste im Leben genommen wird, dann habe ich auch genug Energie, um jedem da draußen die richtige Einstellung und das nötige Wissen zu geben, damit er das Leben leben kann, das er wirklich verdient hat.

**Erfolg hat nichts mit Glück zu tun. Er entspringt einer Entscheidung, die du für dich treffen musst.**

Mit diesem Buch will ich jedem die Kraft und Möglichkeit geben zu verstehen, was es heißt, sich für sein Traumleben zu entscheiden.

Ich begann mit nichts, ohne jegliches Startkapital. Ich brach mit 23 mein Studium ab. Ich begegnete dem Tod und verfiel in schreckliche Depressionen. Trotz alledem kann ich heute sagen, dass ich ein glücklicher Mensch bin.

In diesem Buch geht es darum, sich selbst, seine Ziele und seine Träume zu finden – und wie du diese am schnellsten verwirklichst.

**Ich habe es in drei Teile gegliedert:**

1. **Im ersten Teil geht es um dein Mindset, also deine innere Einstellung.** Das ist der schwierigste Teil auf dem Weg zum Erfolg. Nur wenn du die richtige Einstellung hast, kannst du es schaffen und dir nehmen, was du verdienst. Du musst deine beschränkenden Gedanken und Glaubenssätze eliminieren und durch neue, positive Erfolgsgedanken ersetzen.

2. **Im zweiten Teil geht es um den Weg:** welche Schritte du gehen musst, um Erfolg zu haben und dir ein Leben zu verschaffen, mit dem du jeden Tag glücklich bist.
  
3. **Im dritten Teil geht es um die Abkürzung:** wie du noch schneller an deine Ziele kommst. Denn die Zeit rennt! Es geht darum, dass du möglichst schnell deine Ziele erreichst und endlich jeden Tag so lebst, wie du es dir wünschst.

Wenn du im Leben noch nicht da angekommen bist, wo du hinmöchtest, ist dieses Buch der nächste Schritt für dich. Es ist ein Weckruf. Löse dich von allen Blockaden. Spreng deine mentalen und deine physischen Ketten, die dich festhalten und bremsen.

Egal was dich vorher davon abgehalten hat, deine Ziele zu erreichen: andere Menschen, Angst vor Kritik, Angst vor Fehlern. Jetzt ist die Zeit, zu handeln und aufzuwachen.

Nachdem du dieses Buch gelesen und alles daraus umgesetzt hast, wirst du wissen, wer du bist, was du willst und wie du es schnellstmöglich erreichst.

**Es gibt kein Limit. Es gibt keine Zeit zum Zögern. Wenn du es willst, dann hole es dir. Jetzt!**

TEIL 1:

**DIE INNERE  
EINSTELLUNG  
FÜR ERFOLG**

**H**ast du dir auch schon einmal die Frage gestellt, warum andere öfter Chancen im Leben haben, glücklicher sind und immer das bekommen, was sie wollen – und du nicht? Das Geheimnis dahinter ist die richtige innere Einstellung gegenüber dem Erfolg.

In diesem Teil des Buches geht es darum, wie du mehr Chancen im Leben bekommst, wie du deine Gedanken bereit dafür machst, überhaupt Erfolg im Leben haben zu können. Du erfährst, wie du innere Blockaden löst und dir die wichtigsten Glaubenssätze, die für Erfolg nötig sind, aneignest.



# KAPITEL 1: EIN LEBEN OHNE KOMPROMISSE



**W**ährend wir Menschen heranwachsen, wird uns eingeredet, dass wir keine Fehler begehen dürften. Schon im Kindergarten oder in der Schule hören wir oft:

„Pfui! Was machst du da?! Du darfst keine Fehler machen. Fehler zu machen ist schlecht.“

Schon als kleines Kind erfährst du, dass andere dich auslachen, falls du mal einen Fehler machst. Fehler sind etwas, wofür man sich schämen muss. Die ganze Schulbildung und das Heranwachsen sind darauf ausgerichtet, eine perfekte Maschine und einen perfekten Sklaven aus dir zu formen.

Du musst in die Gesellschaft und die Regeln der Masse hineinpassen. Nur dann bist du etwas wert. Du darfst dir

keine Gedanken darüber machen, was dir wichtig ist, was du gerne magst, was du gerne lernen würdest und worin deine Kompetenzen liegen. In der Schule wird einem eingetrichtert, dass alle gleich seien und du einfach mehr lernen müsstest.

Da du darauf optimiert wurdest, so zu sein wie die anderen und das zu lernen, was andere gelernt haben, erreichst du auch die gleichen Dinge, die andere Menschen erreichen. Du gehörst einfach zur Masse.

**Und du bist jetzt mit sehr großer Wahrscheinlichkeit ein Teil des Systems. Der perfekte Sklave.**

Auch ich erlebte genau das Gleiche und wollte mich anpassen. Ich komme aus einer persischen Familie. Meine Eltern wollten immer, dass ich Ingenieur werde oder einen Dokortitel bekomme. Und was passierte? Ich tat genau das, was sie von mir erwarteten.

Ich studierte Wirtschaftsingenieurwesen mit Fachrichtung Informatik. Doch im Hörsaal schaute ich mich links und rechts um und merkte, dass alle Studenten überhaupt keine Lust darauf hatten.

Es fühlte sich genauso sinnfrei an wie die Schule. Alles war noch schwieriger, noch verwirrender und noch überflüssiger.

Auch der Professor hatte schon lange die Lust verloren, den Studenten etwas Sinnvolles beizubringen. Er benutzte Folien und Präsentationen, die schon Jahre alt waren, und Wörter, die keiner verstand.

Wenn man ihm zuhörte und in seine Augen schaute, spürte man die graue Langeweile. Leidenschaft? Das war eine blasse Erinnerung aus der Vergangenheit.

Der Professor ist nur Professor geworden, weil er selbst Teil des Systems war, als Student wie ein Irrer gelernt hat und schließlich als „Professor“ betitelt wurde.

Jetzt stand er auf der Bühne und zeigte anderen, wie sie sich durch das Studium kämpfen und auch Teil des Systems werden „durften“.

**All das gehört zu einem großen System, das sich auf diese Weise selbst erhält.**

Natürlich gibt es auf der Welt auch hochmotivierte und kreative Professoren, die wirklich Ahnung haben. Doch als ich damals im Vorlesungssaal saß, spürte ich, dass ich fehl am Platz war.

„Ich bin viel zu bunt“, dachte ich mir damals. Eigentlich waren meine Mitstudenten auch bunt, doch eine Eigenschaft unterschied mich von ihnen: Ich war mutiger.

Meine Kommilitonen (Mitstudenten) konnten sich nicht eingestehen, dass sie in Wirklichkeit überhaupt keine Lust auf das Studium hatten. Nur sehr wenige. Es gab zum Beispiel ein Mädchen in meinem Kurs, das höhere Mathematik studierte.

Sie erzählte mir: „Früher in der Schule war ich sehr gut und hatte nur Einsen. Jetzt komme ich jeden Tag nach Hause,

hasse mein Leben und heule mir die Augen aus, weil es einfach so schwer und sinnlos ist.“

Was ich dir damit sagen möchte? Warum solltest du täglich etwas tun, das dich dann abends im Bett liegen, weinen und einfach sehr unglücklich sein lässt. Wofür? Wozu verschwendest du dein Leben so sehr und warum gehst du diesen Kompromiss ein?

Das Mädchen aus meinem Kurs hatte ein Problem. Sie wusste nicht, wer sie ist, und sie hatte keine Ziele. Ohne Ziele konnte sie nicht beurteilen, was ihr wirklich wichtig war.

Also hörte sie auf andere Menschen, die ihr rieten, diesen Studiengang zu machen. Sie ließ sich von äußeren Einflüssen und anderen Menschen beherrschen.

Wenn du jeden Tag nur das tust, was „normal“ ist und was alle machen, wirst du am Ende auch nur das bekommen, was alle anderen bekommen. Falls du also anstrebst, ein außergewöhnliches Leben zu führen, dann solltest auch DU außergewöhnliche Dinge tun.

Viele Menschen wollen ein besonderes Leben in Wohlstand, Gesundheit und Glück. Doch sie gehen jeden Tag Kompromisse ein. Wenn du ein Leben ohne Kompromisse leben willst, gibt es kein Vielleicht, kein Sowohl-als-auch, keinen Plan B, nur ein Entweder-oder.

Es gibt nur einen Plan A. Nur eine Richtung. Der Plan heißt Erfolg, heißt Erreichung deiner tiefsten Träume. Du musst dich dafür entscheiden, kompromisslos deine Träume und

Ziele zu erreichen. Nimm dir einen Weg vor und gehe ihn. Ein Leben ohne Kompromisse bedeutet aber auch: tausendmal auf die Schnauze fallen und noch häufiger aufstehen.

Ich stelle mir immer einen dunklen Tunnel vor.  
An seinem Ende ist ein Licht.

Dieses Licht ist dein einziges Ziel. Im Tunnel laufen viele, viele andere Menschen: deine Freunde, Bekannte, Fremde, deine Familie. Manche Menschen glauben an dich, manche wollen dich fallen sehen, manchen Menschen bist du völlig egal.

In diesem Tunnel liegen viele Steine. Es ist so dunkel darin, dass du nicht mal deine Hand vor Augen sehen kannst. Du siehst nur, dass am Ende das Licht – nämlich das Leben deiner Träume – ist.

Die meisten Menschen haben Angst, sich Schritt für Schritt bis zum Licht durchzukämpfen. Sie bleiben stehen, entscheiden sich lieber für die Sicherheit. Sie haben Angst, den falschen Menschen oder anderen Hindernissen zu begegnen, die sie vielleicht bremsen oder verletzen könnten.

Also tun sie nichts. Sie geben auf, bevor sie es probiert haben. Sie sagen sich: „Ach nein, mir geht es doch ganz gut. Ist alles okay. Brauche ich ja nicht unbedingt.“ Und deshalb erreichen sie niemals das Leben, das sie sich wünschen und das ihnen wirklich zusteht.

Es geht darum, im Leben nicht „vielleicht“ zu sagen, sondern: „Ich will das definitiv.“ Hab keine Scheu, wirklich offen und ehrlich zu dir zu sein. Egal was du dir auch wünschst.

Lasse nur Menschen in dein Leben, die dir guttun. Arbeite nicht daran, das zu erreichen, was andere von dir erwarten, sondern arbeite an den Träumen und Zielen, die DIR wichtig sind.

Schließe die Augen und stelle dir vor, wie es wäre, wenn du all das erreicht hättest, was du dir vorgenommen hast. Wenn du es schaffst, an diesen Zielen zu arbeiten, wirst du ein schönes Leben führen und ein glücklicher Mensch sein.

## **Warum du keine Kompromisse eingehen darfst**

Wer ständig Kompromisse im Leben eingeht, kann nie wirklich glücklich und erfolgreich sein. Schließlich tust du dann nicht das, was du wirklich tun willst.

Kurz bevor ich mein Studium abbrach, stellte ich mir mein späteres Leben vor: Ich werde studieren, bis ich 30 Jahre alt bin (oder vielleicht noch etwas länger, weil ich das Studium hasste).

Danach werde ich mir ein Haus und ein Auto auf Kredit finanzieren. Diese Dinge muss ich dann fast mein Leben lang abbezahlen. Meine Familie finanziell unterstützen? Undenkbar.

**All das waren für mich Kompromisse, die ich unmöglich eingehen konnte.**

Ich lag im Bett und stellte mir diese Situation vor. Der Schmerz war so groß, dass ich fast verrückt geworden wäre.

An diese eine Nacht als 23-jähriger Student erinnere ich mich noch sehr gut. Damals lag meine geliebte Silke noch neben mir im Bett. Ich weinte die ganze Nacht hindurch und versuchte, dabei möglichst leise zu bleiben, um sie nicht aufzuwecken.

So konnte es nicht weitergehen. Ich entschied mich in dieser Nacht dafür, keine Kompromisse mehr einzugehen, und brach am nächsten Morgen mein Studium ab.

Seit diesem Moment gab es kein Vielleicht mehr; ich machte nichts mehr, nur weil andere es „cool“ oder „richtig“ fanden.

**Jeder hat eine Meinung zu jedwedem Thema, und jeder kritisiert jemand anderen für irgendetwas.**

Du kannst niemals so sein, dass alle Menschen dich lieben und respektieren. Auch dann, wenn du extrem erfolgreich bist. Du musst das Bedürfnis nach Anerkennung von außen ablegen und dich auf dein Leben konzentrieren.

Nachdem ich beschloss, den Kompromissen „Lebewohl“ zu sagen, veränderte sich alles. Ich tat das, was ich wollte: mir ein Online-Business aufbauen. Zu diesem Zeitpunkt hatte ich nur wenig Wissen und fast kein Startkapital. 14 Monate später machte ich bereits einen Umsatz von 1,4 Millionen Euro.

Wie ich das schaffte? Durch Disziplin. Ich sagte nicht: „Heute Abend gehe ich mal ins Kino und nehme mir entspannt Zeit für Freunde, um einfach mal eine Runde Shisha zu rauchen.“

Ich opferte sogar wertvolle Zeit, die ich gern mit meiner Familie und meiner Freundin verbracht hätte, weil ich wusste, dass es nötig war, um meine Ziele zu erreichen.

Ich beschloss, dass nichts mich aufhalten würde, bis ich endlich meine Ziele erreicht hätte – nicht mal die fehlenden kostbaren Stunden mit meinen Liebsten.

Die meisten Menschen leben jeden Tag mit angezogener Handbremse. Sobald du dich entscheidest, keine Kompromisse mehr einzugehen, sondern dich voll zu konzentrieren, löst sich diese Bremse. Du merkst auf einmal, wie schnell du fahren kannst und wie leicht es geht, sobald du es wirklich willst.

## **Wie du ein kompromissfreies Leben lebst**

Hole dir jetzt ein Blatt Papier und einen Stift. Unterteile die Seite in zwei Hälften. Links schreibst du die Dinge auf, die dich heute nicht glücklich gemacht haben. Rechts schreibst du das auf, was dich heute glücklich gemacht hat. Nimm dir dafür wirklich Zeit und denke gut nach.

Du wirst sehen, dass auf der rechten Seite (der „glücklichen Seite“) viel weniger Punkte stehen. All die Dinge auf der linken Seite sind Kompromisse, die dich nicht glücklich machen.

Schaue dir die Punkte auf der linken Seite ganz genau an und überlege, was dich daran stört. Vielleicht glaubst du anfangs, dass dein Job dich nervt. Dann schaue genauer hin: vielleicht sind es nur die Menschen, von denen du täglich umgeben bist. Betrachte jeden Punkt auf der linken Seite auf einer tieferen Ebene und mache dir klar, was davon genau dich unglücklich macht.

All diese Kompromisse, die auf der linken Seite stehen, musst du nach und nach aus deinem Leben streichen und verbannen. Es geht nicht darum, dass du sofort deinen Job kündigst, falls er dir nicht gefällt, und damit finanzielle Risiken eingehst. Stattdessen geht es darum, dass du aktiv daran arbeitest, diese Punkte in deinem Leben zu verbessern.

**Dein Ziel sollte es sein, ohne diese Kompromisse zu leben.  
Denn Kompromisse halten dich davon ab, glücklich zu sein.**



## KAPITEL 2: DEINE GRENZEN SIND EINE LÜGE



**A**ls ich elf Jahre alt war, wanderten meine Familie und ich aus dem Iran nach Deutschland ein. Hier schienen alle Familien einfach perfekt zu sein. Mir kam es so vor, als hätten alle zwei hübsche Kinder, einen Jungen und ein Mädchen, einen Schrebergarten und einen tollen Beruf.

**Für mich waren sie alle Übermenschen.** Damals dachte ich, dass sie es verdient haben, erfolgreich und glücklich zu sein – aber nicht ich. Ich war komplett neu und würde mich zuerst einmal beweisen müssen. Es fiel mir sehr schwer, an mich selbst zu glauben. Denn ich dachte immer, wenn überhaupt jemand später Erfolg und Wohlstand erreichen wird, dann sind es die Kinder dieser deutschen Familien.

**Früher hatte ich immer ein falsches Bild von reichen Menschen.** Vor allem wenn sie jung waren. Ich dachte immer, dass man kriminell sein müsse, um Millionär zu werden. Wie kann ein Mensch so viel Geld verdienen? Da kann doch etwas

nicht stimmen? Millionäre haben bestimmt andere betrogen und sich ihr Geld illegal ergaunert.

Jedes Mal, wenn ich einen jungen Millionär sah, fragte ich mich, wobei dieser wohl getrickt hat. Doch über die Jahre verstand ich, dass das gar nicht der Fall ist. Ich bin heute selbst junger Millionär und wohne in Dubai. Dabei komme ich aus einer Migrantenfamilie.

Als ich zu mir gesagt habe: „Ja! Ich schaffe es!“, machte es Klick und der Erfolg kam sehr schnell.

Ängste und Grenzen in deinem Kopf werden dich aufhalten und bremsen. Sie bringen dich dazu, nicht das zu tun, was für die Erreichung deiner Ziele nötig ist. Vielleicht denkst du noch: „Ich werde es nicht schaffen, weil die anderen besser sind als ich, weil sie anders aussehen, weil sie anders denken und anders leben. Weil sie mehr Zeit und mehr Geld haben und aus einem besseren Elternhaus kommen.“

Doch in der realen Welt gibt es keine Limits. Die Grenzen sind nur in deinem Kopf. Du kannst alles erreichen und alles bekommen, was du möchtest. Doch dafür musst du diese mentalen Ketten durchbrechen.

Damals habe ich mir selbst sehr viele falsche Dinge eingeredet. Ich hatte Angst, mich in der Öffentlichkeit zu präsentieren, weil ich dachte, dass ich nicht gut vortragen oder sprechen könne. Ich hatte auch Bedenken, was andere wohl über mich sagen würden, wenn ich ein Video aufnehmen und es mit

der Welt teilen würde. Ich habe meine Träume nicht ernst genommen, weil viele sagten, ich wäre ein Träumer.

Am Anfang haben mich alle Freunde und Bekannten komisch angeschaut, keiner glaubte daran, dass ich mir ein Online-Business aufbauen kann. Ich hatte ja auch nichts vorzuweisen. Doch jetzt ist es anders.

Heute fragen mich die Menschen um Rat, wollen meine Hilfe oder sogar für mich arbeiten.

Viele meiner Kunden sind schon etwas älter als ich, zum Beispiel 50 oder 60. Sie fragen mich häufig, ob sie nicht schon zu alt wären, um Erfolg zu haben und ihr Leben zu verändern. Einige kommen immer wieder mit der Ausrede, dass sie keine Zeit hätten, an ihren Träumen zu arbeiten.

Doch es gibt sehr viele Beispiele erfolgreicher Unternehmer, die im fortgeschrittenen Alter voll durchgestartet sind.

**Egal an welchem Punkt du gerade in deinem Leben stehst: Jetzt ist die Zeit zu handeln.**

Viele machen sich Gedanken über die Zukunft, weil sie nicht wissen, was passieren wird. Doch du kannst die Zukunft nur dann ändern und beeinflussen, wenn du jetzt in diesem Moment handelst und etwas tust.

Auch wenn du früher schon Dinge ausprobiert hast, die nicht funktioniert haben, solltest du es noch mal und noch mal probieren, bis es klappt.

Ich habe vor Kurzem eine bemerkenswerte Frau auf einer Online-Marketing-Veranstaltung kennengelernt, die sich „Online-Marketing-Oma“ nennt. Sie sprach mich an: „Hey Said, gestern habe ich wegen dir über 1.700 Euro verdient.“ Ich wollte mehr über sie erfahren, also frühstückten wir zusammen.

Diese Dame war 72 Jahre alt und hatte vorher noch niemals etwas mit Online-Marketing zu tun gehabt. Doch sie bewarb eines meiner Produkte als Partner, schickte eine E-Mail und verdiente bisher damit über 13.000 Euro.

Die Online-Marketing-Oma lebt mittlerweile als digitale Nomadin ein tolles Leben in Spanien. Sie reist, wohin sie möchte, tut, was sie möchte, und machte einen sehr glücklichen Eindruck auf mich. Obwohl sie 72 Jahre alt war, wirkte sie durch ihr tolles Leben wie 50.

Sie sagte zu mir: „Ich mache, was ich liebe.“ Wenn du zu den Menschen gehörst, die denken: „Ich bin schon zu alt“ oder „Das ist zu schwierig“ – denke immer an diese Frau. Denn sie startete als komplette Anfängerin im Alter von 68 Jahren und schaffte es nach kurzer Zeit, erfolgreich zu sein.

Wenn du fest an deine Träume und Ziele glaubst und konstant daran arbeitest, kann ich dir zwar nicht garantieren, dass du GENAU DAS erreichen wirst. Ich kann dir allerdings garantieren, dass du nichts davon erreichen wirst, wenn du dich von deinen Zweifeln und Ängsten aufhalten lässt.

## **Warum du keine Angst vor Fehlern haben darfst**

Hast du dich auch schon mal dabei erwisch, dass du dir ein richtig großes Ziel gesetzt hast und kurz darauf dachtest: „Ach nee, das ist zu groß. Lieber etwas weniger“? Wir Menschen neigen dazu, den einfachsten und „realistischen“ Weg zu gehen. Wir setzen uns kleine Ziele, weil wir Riesenangst davor haben, die großen nicht zu erreichen.

Scheitern schmerzt. Das negative Gefühl wurde uns so anezogen. Die Gesellschaft, Medien, Eltern, Umfeld und Bekannte sind dafür verantwortlich – ohne dass es ihnen so richtig bewusst ist.

Negative und beschränkende Glaubenssätze, die sich in deinem Kopf festgesetzt haben, wollen dich davor beschützen, dieses miese Gefühl des Scheiterns zu erleben. Doch ohne Fehler geht es nicht, und in Wirklichkeit bremsst deine Angst vor dem Scheitern dich ganz massiv. Sie zerstört dein Leben.

Wenn du es zulässt, dass negative Gedanken dich bremsen, und dir einredest, dass du nicht der Mensch sein könntest, der du sein möchtest, dann belügst du dich selbst. In Wahrheit hast du dich nur dazu erzogen, das zu glauben.

Wenn du meinst, dass du nicht gut, schön, schlau oder schnell genug seiest, lebst du mit einer gigantischen Lüge. Arbeite an dir und verändere das.

Nur wenn du es schaffst, deine mentalen Grenzen zu überwinden und dir einzugestehen, dass sie nur in deinem Kopf existieren, kannst du anfangen zu handeln. Dann hast

du die Chance, deine Ziele und Wünsche in Wirklichkeit zu verwandeln.

Sobald du deine Grenzen aber einfach nur akzeptierst, bleibst du dort, wo du gerade bist. Deine mentalen Grenzen sind der Grund, warum du dieses Buch liest. Denn du suchst nach einer Idee, die dir dabei hilft, deine Grenzen endlich zu überschreiten.

### **Wie du endlich deine inneren Bremsen löst**

Stell dir vor, heute Abend wäre Schluss. Heute um 23:59 Uhr würdest du deine Augen für immer schließen und von dieser Welt gehen. Würdest du dann sagen: „Mensch, das war ein geiles Leben! Ich habe genau so gelebt, wie ich es wollte“?

Wenn du die Frage mit Ja beantworten kannst, dann schließe dieses Buch jetzt und genieße dein Leben. Wenn es aber Punkte gibt – mögen sie noch so klein sein –, mit denen du unzufrieden wärst, solltest du dieses Buch weiterlesen. Ich zeige dir genau, wie du es in ein erfülltes Leben schaffst.

Viele Menschen glauben, dass ihre Denkmuster, ihr Verhalten und ihre Persönlichkeit angeboren und unveränderbar seien. Doch daran glaube ich nicht. Ich weiß, dass man seine Gedanken trainieren kann. Wenn ich nicht dazu in der Lage gewesen wäre, mich komplett zu verändern und meine Gedanken beherrschen zu lernen, dann wäre ich nicht da, wo ich gerade bin.

Kurz nachdem meine geliebte Silke verstorben war, fiel ich in eine unfassbar tiefe Depression. Ich fühlte nichts mehr. Mir

war alles egal. Und trotzdem habe ich es geschafft, meine mentalen Grenzen zu überwinden und wieder glücklich zu sein.

Ich war ein Migrantenkid und habe nicht geglaubt, dass ich irgendwann erfolgreich sein könnte. Und trotzdem habe ich jeden Tag meine Einstellung trainiert und mir meinen Erfolg hart erarbeitet.

Immer wenn du einen tapferen Menschen siehst – Unternehmer, Autoritäten, Stars, Krieger: Jeder von ihnen hat sich diesen Mut antrainiert. Diese Menschen haben immer und immer wieder zu sich gesagt: „Ich werde es schaffen, egal was passiert!“

Ich wollte schon früher immer eine Million Euro verdienen und habe mich darauf vorbereitet. Damals hatte ich jedoch noch gar nichts. Was habe ich also getan? Jeden Tag, wenn ich in die Dusche gegangen bin, schrieb ich mit meinem Finger „1 Million Euro“ und darunter meine Unterschrift an das Glas in der Duschkabine.

Das machte ich immer und immer wieder. Ich habe diese Zahl jeden Tag beim Duschen vor mir gehabt: „Eine Million, eine Million Euro Umsatz, ich will es schaffen.“ Das war mein Mantra.

Anfangs hatte ich die mentale Grenze, dass es unmöglich sei, mehr als 10.000 Euro zu verdienen. Doch dann wurde mir klar: „Warum nicht? Andere schaffen das doch auch. Warum soll ich das nicht schaffen?“

Um mich weiter anzuspornen, habe ich mir außerdem sehr viele motivierende Videos angeschaut. Vor allem von Menschen, die komplett unten waren, die nichts im Leben hatten. Doch diese Menschen sind irgendwann „All In“ gegangen und haben alles dafür getan, erfolgreich zu sein.

Und auch mein Wunsch wurde Realität: Nach 14 Monaten machte ich 1,4 Millionen Euro Umsatz.

Auch du kannst dir etwas suchen, das dich motiviert. Vielleicht ist es Musik, vielleicht sind es Videos, Bücher, Vorbilder oder Aktivitäten. Wichtig ist nur, dass du dich wirklich in deine Ziele und Träume vertiefst und daran glaubst, dass du sie erreichst.

Wahrscheinlich gibt es in deinem Umfeld kaum Menschen, die genau so denken, wie du für deinen Erfolg in Wirklichkeit denken musst. Suche dir also Vorbilder, die eine ähnliche Geschichte oder Vergangenheit haben wie du und mittlerweile das geschafft haben, was du dir wünschst.

**Dadurch wirst du verstehen und verinnerlichen, dass der Erfolg auch für dich möglich ist.**

## KAPITEL 3: KEINER GLAUBT AN DICH



**V**ielleicht ist es dir noch nicht bewusst, aber keiner glaubt an dich. Oft sind es die dir besonders nahestehenden Menschen, die dich beim Erreichen deiner Ziele bremsen. Deine Familie, deine Freunde, dein Partner, deine Bekannten. Sie glauben oft weder an dich noch an deine Ideen.

Diese Menschen meinen es sicher nicht böse und wollen dir damit auch nicht wehtun. Nein, sie versuchen einfach, dich vor Fehlern oder Ärger zu beschützen, indem sie dich „in die Realität zurückholen“. Oft wirst du Sprüche wie „Lass es lieber“, „Brauchst du doch nicht“ oder „Ist doch schon okay“ hören.

**Damals brach ich mit 23 Jahren mein Studium als Ingenieur ab und erzählte meiner Mutter davon.**

Sie weinte nur und sagte: „Was wirst du denn dann machen? Wie willst du zurechtkommen?“

Ich sagte ihr damals: „Ich werde Geld über das Internet verdienen.“ Doch egal, was ich meiner Mutter zu diesem Zeitpunkt gesagt hätte, sie hätte immer noch Zweifel und Ängste gehabt.

Warum? Ich bin vom „normalen“, „klassischen“ Weg abgewichen. Auch wenn ich meinen Bekannten und Freunden von meiner Idee erzählte, fragten sie immer nur: „Hä?! Warum machst du das? Wozu?“

**Diese Reaktion ist völlig normal. Wenn du etwas anderes machst als die anderen, wird dein Umfeld zunächst nicht daran glauben.**

Das kann sehr wehtun. Du musst dich darauf einstellen, dass Widerstände von Menschen kommen, die du wirklich schätzt und die dir wichtig sind. Du musst dich trainieren, damit umzugehen und diese Meinungen zu ignorieren. Die Meinung deiner Feinde wird dir wahrscheinlich egal sein. Doch am meisten lässt man sich von den Menschen beeinflussen, die einem besonders nahestehen.

Sicherlich 90 Prozent aller Ideen von Unternehmern scheitern daran, dass eine nahestehende Person gerade in der Anfangsphase sagt: „Nein, du, das ist keine gute Idee.“

Du musst dir jedoch klar und bewusst machen, dass die Menschen aus deinem Umfeld sehr wahrscheinlich überhaupt keine Ahnung davon haben, was du tust oder tun willst. Immer wenn du auf Widerstände stößt, solltest du dir überlegen, ob die andere Person auch wirklich qualifiziert genug ist, dir einen Rat zu geben.

Können deine Familie oder deine Freunde beurteilen, ob eine Geschäftsidee funktionieren wird oder nicht? Haben sie schon konkrete Erfahrungen als erfolgreiche Unternehmer vorzuweisen? Oder wollen sie dich nur vor einer Niederlage bewahren und denken somit zu emotional?

Zu 99 Prozent ist Letzteres der Fall. Wenn der Ratschlag oder die Meinung jedoch qualifiziert und fundiert ist, höre ganz genau zu und finde heraus, was du noch optimieren kannst.

Egal um welchen Lebensbereich es geht, stelle dir immer die Frage:

„Hat die andere Person in diesem Lebensbereich die Ergebnisse erzielt, die ich mir wünsche?“ Wenn nicht, genieße den Ratschlag mit Vorsicht oder ignoriere ihn ganz.

Ich habe vor einiger Zeit auf einer Veranstaltung vor circa 1.000 Menschen gesprochen. Meine Mutter und meine Schwester saßen ganz vorne und schauten mir zu. Von der Bühne blickte ich meiner Mutter in die Augen und sah, wie überwältigt sie war. Sie schaute mich an, als wäre ich ein Prophet oder Außerirdischer.

Nach dem Vortrag kam sie zu mir und sagte: „Junge, du hast sogar meine Denkweise verändert. Ich habe mich in dir getäuscht.“ Ihre Augen waren gläsern und ich sah, wie stolz sie war. Das war eines der schönsten Gefühle der Welt.

Danach sprach sie weiter: „Weißt du, bisher gab es niemanden in unserer Familie, der so etwas erreicht hat. Du bist der Einzige. Deshalb habe ich nie gewusst, dass es möglich ist.“

Es wird immer wieder und überall Menschen geben, die nicht an dich glauben. Du wirst immer wieder zweifelnde Blicke ernten. Manche Menschen werden sich auch einfach gar nicht dafür interessieren, was du machst. Bis du es geschafft hast.

Denn dann werden viele Menschen zu dir kommen, dich loben und sagen: „Ja, stimmt, du warst ja echt immer so. Ich habe gewusst, dass du es schaffst“ – obwohl das natürlich völliger Unsinn ist.

Um mit dem starken Gegenwind umgehen zu können, brauchst du Vorbilder. Du musst auch dann motiviert bleiben, wenn alle dich runterziehen wollen.

Setze dir ein Ziel und behalte es für dich. Erzähle niemandem davon. Nicht einmal deinem Partner. Denn es kann sein, dass diese Person dich bewusst oder unbewusst runterziehen wird. Stattdessen solltest du es einfach machen.

### **Die Meinung anderer ist zu diesem Zeitpunkt komplett egal.**

Grundsätzlich gibt es zwei Arten von Menschen. Manche lieben es, gegen die Meinung und die Kritik anderer anzukämpfen und sich durchzusetzen. Auch gegenüber ihren Liebsten.

Doch die meisten Menschen lassen sich von dem Feedback nahestehender Menschen stark beeinflussen. Deshalb ist es oft besser, einfach nichts über die eigenen Ziele zu erzählen.

Wichtig ist auch, dass du es nicht böse oder ernst nimmst, wenn andere dich nicht ernst nehmen. Versuche nicht, sie von deinen Zielen und Träumen zu überzeugen. Es bringt nichts, ewig zu diskutieren. Diese Kraft steckst du besser in die Umsetzung und lässt am Ende das Ergebnis für dich sprechen.



# KAPITEL 4: SIND MILLIONÄRE SCHLECHTE MENSCHEN?



In meinem Leben bin ich schon vielen Menschen begegnet, die der Meinung waren, man könne nur als Abzocker oder mit illegalen Aktivitäten Millionär werden. Früher dachte ich dasselbe. Vor allem in Deutschland ist diese Einstellung stark ausgeprägt. Wenn die meisten Menschen einen Millionär sehen, glauben sie, dass die Person das Geld nicht verdient habe.

Millionäre werden häufig so dargestellt, als gäben sie niemals ab, als wären sie hochnäsiger und hielten sich für etwas Besseres. Zugegeben, manchmal trifft das zu. Aber eben nur manchmal.

Geld wird im Allgemeinen als böse angesehen.

Wer viel Geld hat, muss also auch böse sein. Wer arm ist, mit dem muss man unbedingt Mitleid haben und dem sollte man helfen.

In Wirklichkeit ist Geld wertfrei. Geld ist nur ein Verstärker der Realität. Wenn du ein Arschloch bist und viel Geld verdienst, bist du danach einfach nur noch ein größeres Arschloch. Wenn du ein guter Mensch bist, wirst du mit Geld ein noch besserer Mensch. Geld verstärkt das Verhalten der Menschen, weil sie dadurch mehr Möglichkeiten haben, das zu tun, woran sie glauben.

Ich hatte zum Beispiel schon vorher immer das Bedürfnis, Menschen zu helfen, denen es nicht gut geht. Seitdem ich mehr verdiene, kann ich auch deutlich mehr Geld an Hilfsorganisationen spenden, bei einer bin ich sogar der Hauptsponsor.

## **Warum Geld nicht böse sein kann**

Millionäre haben deshalb mehr auf dem Konto, weil sie mehr Wert geliefert haben als andere Menschen. Wenn jemand reich ist, hat er dem System, in dem wir leben, einen Mehrwert geliefert.

Ein Beispiel: Morgens hast du Hunger und gehst zum Bäcker, wo du dir ein Brötchen und etwas zu trinken kaufst. Manche Menschen regen sich darüber auf, dass dort die Getränke und die Brötchen teurer als im Supermarkt sind.

Doch du als Käufer hast dich ja bewusst dazu entschieden, dein Brötchen fertig gebacken und belegt zu bekommen. Denn du hast keine Lust, dir Mehl, Eier und Aufstrich zu kaufen, danach Stunden vor dem Ofen zu stehen und dein Brötchen selbst zu backen. Du willst Zeit sparen und dein Brötchen sofort haben. Und das kostet Geld.

Du musst dir überlegen, was andere nicht machen wollen und worauf sie keine Lust haben. Diese Leistung oder dieses Produkt kannst du dann vielen Menschen anbieten und einen Aufschlag für deinen gelieferten Mehrwert berechnen. Genau so funktioniert das Geldverdienen.

Aus meiner Sicht sind Menschen, die durch eigene Leistung und Fleiß reich geworden sind, die größten Wohltäter. Sie schaffen Arbeitsplätze. Sie überwinden Grenzen. Sie erschaffen Produkte und Dienstleistungen, die unser Leben schöner und leichter machen.

Viele Menschen schämen sich, viel Geld verdienen und reich werden zu wollen. Sie glauben, dass es etwas Schlechtes wäre. Für mich ist das total absurd.

Es gibt ein merkwürdiges Sprichwort: „Über Geld spricht man nicht.“ Warum nicht? Was ist so schlecht daran? Geld ist das wichtigste Werkzeug, wenn du dir Wünsche erfüllen und etwas erleben möchtest.

Geld kannst du gegen alles Mögliche eintauschen: gegen Wissen, gegen die Zeit anderer oder gegen Erlebnisse wie die Welt bereisen und andere Kulturen kennenlernen.

Die meisten Leute, die reiche und erfolgreiche Menschen kritisieren, wollen einfach nur mit dem Finger auf andere zeigen.

Sie können sich nicht eingestehen, dass die betreffende Person jahrelang hart für ihr Geld gearbeitet, Mehrwert geliefert und es deshalb auch verdient hat, reich zu werden.

In den Medien werden reiche Menschen häufig so dargestellt, als hätten sie über Nacht ein verrücktes System entwickelt, das sie plötzlich reich gemacht hat.

**Doch das ist nicht wahr.** Die meisten von ihnen waren bereit, sehr viel Zeit, Energie, Geld und Arbeit in eine Idee zu investieren, deren Erfolg ungewiss war. Sie investierten für eine Idee mehr als die meisten Menschen in ihrem ganzen Leben.

Der Großteil unserer Gesellschaft kritisiert Millionäre und andere erfolgreiche Personen, weil die Kritiker selbst rein gar nichts bewegen und ausprobieren. Purer Neid.

Denn die meisten kommen nach der Arbeit nach Hause, setzen sich vor den Fernseher und erschaffen damit null Mehrwert. Oder sie gehen bis tief in die Nacht feiern, nehmen Drogen und schaden sich selbst. Stattdessen könnten auch diese Menschen einfach produktiv sein.

## Wie ich meine Einstellung zu Geld veränderte

Lange Zeit belog ich mich selbst, wenn es um Geld ging. Erst als ich wirklich ehrlich zu mir selbst war, veränderte sich alles. Ich stellte mir irgendwann die ehrliche Frage: „Wie kann ich all das bekommen, was ich haben und erreichen möchte? Was brauche ich dafür?“

Die Antwort war klar: „Geld.“

**Geld ist ein Werkzeug. Du brauchst es, wenn du ein Leben führen möchtest, wie du es dir vorstellst.** Deshalb musst du deinen Fokus darauf legen, Geld zu verdienen. Mit diesem

Werkzeug kannst du dir ein tolles Team, Zeit und auch Fähigkeiten kaufen. All das verstand ich erst richtig, als ich mein Studium abgebrochen hatte.

Ich wusste, dass ich Geld brauchte: um mein Internet zu bezahlen, mir Essen zu kaufen, für meine Freundin und mich zu sorgen.

Ich wollte reisen und anderen helfen (meine Firmen spenden viel Geld für wohltätige Zwecke). Als mir das bewusst wurde, sagte ich mir: „Ich brauche Geld. Ich liebe Geld. Geld ist etwas Tolles“, um die richtige Einstellung zu bekommen.

Es kann dir gefallen oder nicht, doch mit Geld kommst du im Leben am einfachsten und schnellsten voran. Deine Ziele und Träume müssen nicht nur egoistisch sein. Es geht auch darum, anderen Menschen zu helfen oder dich für Organisationen deiner Wahl einzusetzen und etwas zu bewegen.

Mich persönlich treiben mehrere Ziele an: Ich lebe beispielsweise gerade in einem Luxusapartment in Dubai. Ich helfe trotzdem anderen Menschen, spende viel und genieße gleichzeitig meinen Wohlstand.

In einer Bruchbude würde ich viel schlechter arbeiten können. Ohne Geld weniger spenden können. Und nie meine Ziele erreichen. Ich brauche einen Lebensstil, der meine Bestleistung herauskitzelt.

Viele sagen: „Hey, ich will kein Geld verdienen, ich gehe lieber demonstrieren und setze mich für ein Charity-Projekt ein.“

Es ist wichtig, dass man sich für Dinge einsetzt, die einem wichtig sind. Doch durch Geld hast du mehr Einfluss und deine Taten werden wirkungsvoller.

Falls du zu den Menschen gehörst, die bisher gegen Geld waren, solltest du deine Meinung ändern. Selbst wenn du das Geld nicht für dich brauchst: Überlege dir doch nur mal, wie viel du auf der Welt verändern könntest, wenn du (wie manch anderer Unternehmer) Millionen oder Milliarden spenden könntest.

Ich spreche hier von Menschen wie Arnold Schwarzenegger, Warren Buffett oder dem Gründer der Firma SAP, Hasso Plattner: All diese Menschen helfen anderen Menschen dabei, ein besseres Leben zu führen, spenden Höchstbeträge und sind dabei selbst noch erfolgreich.

Viele gehen sogar an Orte, an die sich andere niemals wagen würden. Beispielsweise nach Afrika, um dort HIV-infizierten Kindern dabei zu helfen, wieder mehr vom Leben zu haben.

Wer von uns hat so etwas gemacht? Fast niemand. Die meisten Leute beklagen sich nur und machen damit nichts besser. Ich hatte es satt, einer dieser negativen Menschen zu sein, denn auch ich dachte immer: „Geld ist böse.“ Doch ich habe meine Einstellung geändert.

Falls auch deine Einstellung zu Geld noch negativ ist, kann ich das verstehen. Doch jetzt ist die Zeit gekommen, in der du ehrlich zu dir sein musst. Gestehe dir ein, dass du mit diesen negativen Gedanken nur deine eigenen Defizite verdecken

willst. Ob ein Mensch gut oder böse ist, hat nichts damit zu tun, ob er viel oder wenig Geld hat. Das Gute oder Böse hängt vom Charakter der Person ab.

Wenn du Angst vor der Kritik anderer Menschen hast, solltest du dir folgende Frage stellen: Was haben jene, die Reichtum und Erfolg kritisieren, Positives in ihrem Leben bewirkt?

Bewerte hier aber bitte konkrete ERGEBNISSE, nicht irgendwelche Versprechungen oder Absichten. Jetzt betrachte einmal, was reiche oder erfolgreiche Personen getan haben.

**Danach kannst du entscheiden, zu welcher Gruppe unserer Gesellschaft du gehören willst.**



# KAPITEL 5: DU MUSST SCHEITERN



**W**enn du erfolgreich und wohlhabend sein möchtest, musst du bereit sein, Fehler zu machen und zu scheitern. Das gehört einfach dazu. Als ich ganz am Anfang (im Aufbau) meines Online-Business stand, hatte ich verschiedene verrückte Ideen in meinem Kopf.

Das Erste, was ich damals tat: Ich sicherte mir zig verschiedene Web-Adressen (Domains), damit mir bloß niemand meine Idee klaute. Aktuell habe ich immer noch 150 Domains, wovon nur 15 aktiv sind.

Durch diesen Fehler gab ich gerade am Anfang viel Geld aus, denn eine Domain kostet circa zehn Euro pro Jahr. Doch ich habe daraus gelernt. Ich verstand, dass es nur darauf ankommt, die Idee auch wirklich umzusetzen. Nicht darauf, die Domain zu haben.

Scheitern ist also ein fester Bestandteil unserer Entwicklung und notwendig für unseren Erfolg. Für unsere Produkte schalten wir beispielsweise immer gleichzeitig mehrere

Werbeanzeigen. Wir investieren Geld in alle diese Anzeigen, obwohl wir wissen, dass am Ende nur eine davon am besten funktioniert. Sobald wir diese „Gewinner-Werbeanzeige“ gefunden haben, drehen wir das Marketingbudget voll auf und verdienen erst damit dann richtig Geld.

Vielleicht hast du kein Online-Business. Aber du hast Angst, in anderen Bereichen zu scheitern. Zum Beispiel gibt es viele Menschen, die wirklich tolle Ideen haben und sich einfach nicht trauen, sie umzusetzen. Sie haben Angst davor, dass es nicht klappen könnte. Doch weißt du, was? Wenn man nichts tut, scheitert man erst wirklich.

Ich sehe den Prozess des Scheiterns eher als Lernphase: Ich probiere etwas aus, schaue, ob es klappt, und wenn nicht, probiere ich eine andere Variante und schaue, ob diese nun klappt. Am Ende bin ich erfolgreich.

Die Angst vor dem Scheitern ist auch ein Grund, warum andere Menschen Theoriejunkies sind und bleiben. Sie konsumieren Wissen oder Informationen, ohne diese jemals umzusetzen. Weißt du, warum? Den Konsum von Informationen kann man kontrollieren. Diese Menschen haben damit das Gefühl, Fortschritte gemacht zu haben, obwohl sich an ihrer eigentlichen Situation nichts geändert hat.

Statt ein Produkt zu verkaufen und konkrete Ergebnisse zu erzielen, halten diese Menschen sich monatelang mit Informationsbeschaffung, Visitenkarten, Logos oder ihrer Website auf. Denn wenn man sich um solche Aufgaben kümmert, hat man das Gefühl, weiterzukommen – obwohl sich effektiv nichts ändert.

Gerade am Anfang ist es wichtig, Feedback für eine Idee zu bekommen und mit Produkten neues Geld zu verdienen. Der Verkauf ist ein Zeichen dafür, dass die Menschen das Produkt/die Dienstleistung schätzen und gerne bereit sind, zu investieren. Danach kannst du dich immer noch um die Ästhetik oder andere Themen kümmern.

**Echter Erfolg entsteht nur, wenn du dich in eine Situation begibst, in der du scheitern kannst.** Wenn du auch mal etwas riskierst. Ansonsten bewegst du dich nur auf der Stelle.

Du musst die Angst davor, zu scheitern, Fehler zu machen, eine falsche Entscheidung zu treffen, auch mal ein bisschen Geld oder Zeit zu verlieren oder andere Niederlagen zu erleben, abschalten. Sonst kommst du nicht weiter und bleibst dein größter Gegner.

## **Warum du dich sofort auf den Weg machen musst**

Ich kann mich noch genau an meine allererste Aufnahme eines kurzen Videos erinnern, das ich zu Hause machte und anschließend mit meinen Kunden teilen wollte.

Drei Tage arbeitete ich an dem Konzept für die Struktur, um das Ganze hinauszuzögern. Dann erst nahm ich meinen ganzen Mut zusammen und erstellte die Aufnahme.

Ich drückte auf „Record“, mein Herz zitterte. An dieses Gefühl und den Adrenalinkick erinnere ich mich noch heute. Da ich zu aufgeregt war, konnte ich mich nicht konzentrieren und war die ganze Zeit unzufrieden mit dem Video.

Meine Hand schwitzte so sehr, dass mir fast mein Handy entglitt. In meinem Zimmer war kein Mensch, aber ich hatte trotzdem große Angst davor, wie das Video wohl ankommen würde und was andere darüber sagen würden.

Niemand zwang mich, das Video online zu stellen. Ich konnte es jederzeit wieder löschen, doch trotzdem war ich fertig mit den Nerven. So fertig, dass ich die Aufnahme mehrfach abbrechen und danach wieder neu beginnen musste.

Das machte ich mehrere Male, bis ich schließlich komplett fließend sprach und mir gefiel, was ich sah. Seitdem liebe ich es, vor der Kamera zu stehen. Ich kann präsent sein, lächeln und genau die Inhalte und Ideen transportieren, die Menschen motivieren.

Diese anfängliche Angst, dass die Leute mich auslachen oder sagen könnten: „Wie sieht der denn aus? Warum redet der so?“, existierte nur in meinem Kopf. Nichts davon passierte jemals. Und selbst wenn: Es wird immer Leute geben, die dich mögen, und andere, die dich nicht mögen.

Viele Menschen versuchen, ihren Weg vom Anfang bis zum Ende schon vorher zu planen oder zu analysieren. Das gibt ihnen ein gutes Gefühl, weil sie glauben, Kontrolle zu haben. In Wirklichkeit halten sie sich damit nur auf.

Zu Beginn meines Online-Business hatte ich Ängste vor allem Möglichen. Ich befürchtete, dass meine Konkurrenz irgendetwas an meiner Website kaputtmachen könnte. Oder dass ich von Hackern angegriffen würde. Oder dass meine Website plötzlich nicht mehr funktionieren könnte.

Ich investierte viele Stunden, um mich zu informieren, wie man sich vor solchen Problemen schützen konnte, doch nichts davon passierte wirklich. Wir erschaffen unsere Sorgen sehr oft selbst, indem wir alles bis ins kleinste Detail zerdenken. Doch nur selten tritt der schlimmste Fall überhaupt ein.

Ich sage nicht, dass du nicht planen solltest. Planung ist gut. Doch du brauchst auch Mut zur Lücke. Sonst machst du dich verrückt. Wenn du erfolgreich sein willst, musst du in Bewegung kommen. Deine Meilensteine werden sich ändern und der Weg, wie du sie erreichst, auch.

Die besten Möglichkeiten, deine Ziele zu erreichen, findest du erst, wenn du dich auf den Weg machst. Manchmal wirst du scheitern und dich sogar darüber freuen. Denn dadurch findest du vielleicht einen viel schnelleren Weg, um an dein Ziel zu kommen.

Wir sehnen uns oft danach, den gesamten Weg zum Erfolg schon vorher zu kennen, um dieses und jenes vielleicht anders oder besser machen zu können. Das Problem ist nur: Wenn du lange genug darüber nachdenkst, findest du immer wieder Probleme oder Schwachstellen. Denn den perfekten Weg gibt es ganz einfach nicht.

Fang also endlich an und lass es auf dich zukommen. Der Plan B für den Fall, dass etwas schief läuft, kommt dir dann schon in den Sinn, wenn es so weit ist. Aber es ist auch möglich, dass deine Idee ganz einfach gut funktioniert.

## Wie du die Angst vor dem Scheitern verlierst

Wenn du die Angst vor dem Scheitern verlieren willst, solltest du kleine Schritte gehen und versuchen, kontrolliert zu scheitern. Nutze deine Fehler als Möglichkeit zu lernen und lächle darüber.

Meinem Team sage ich immer genau dasselbe: Ihr könnt Fehler machen, denn jeder macht sie. Es ist nur wichtig, dass man jeden Fehler nur einmal macht und nicht wiederholt.

Was meine ich mit Scheitern in kleinen Schritten?

Ein Beispiel: Wenn du eine Idee für ein Angebot oder Produkt hast, das du gerne verkaufen möchtest, solltest du zuerst einen Käufer finden und das Produkt danach erstellen.

Denn sonst investierst du eventuell Monate, um am Ende festzustellen, dass dein Produkt nutzlos ist. Sage dem Kunden, dass du ein Produkt machst und es bald erweitern möchtest. Frage ihn, ob er die Alpha-Version zum Sonderaktionspreis kaufen möchte.

Diese Version enthält nur die notwendigen Inhalte deines Produkts. In sie investierst du möglichst wenig Ressourcen (Zeit, Geld, Arbeit), während du 80 Prozent des Produktmehrwerts lieferst.

Wenn du eine gewisse Anzahl des Produkts verkauft hast, kannst du es optimieren und erweitern. Denn das beste Feedback und die besten Optimierungsvorschläge bekommst du von Kunden, die den Kauf stornieren. Diese Schwachstellen kannst du schnell und effizient ausbügeln. Alleine durch

diesen Prozess sparst du sehr viel Zeit und Geld. Denn dadurch lässt du deine Kunden das Produkt optimieren.

Grundsätzlich ist es in Deutschland sehr schwer, überhaupt komplett zu scheitern. Denn jeder, der hier fällt, landet auf einer weichen Matratze, wenn er möchte. Die soziale, finanzielle und gesundheitliche Absicherung in Deutschland ist genial.

Und deshalb hast du eigentlich unendlich viel Spielraum, deine Ideen auszuprobieren. Du wirst immer ein Dach über dem Kopf und etwas zu essen haben. Und wenn du wirklich mal richtig gescheitert sein solltest, kannst du einfach von vorne beginnen.

Scheitern passiert nur im Kopf. Alva Edison hat über 10.000 Mal versucht, die Glühbirne zu erschaffen, doch es klappte nicht. Davon ließ er sich aber nicht demotivieren. Er versuchte es weiter, bis er es schaffte.

Als man ihn fragte, wieso er nicht vorher schon aufgegeben hatte, sagte er: **„Ich habe einfach nur jedes Mal eine Lösung mehr gefunden, wie es nicht klappt. Damit kam ich der Lösung immer einen Schritt näher.“**



# KAPITEL 6: DER TAPFERE SAMURAI-KRIEGER



**D**er Weg zum Erfolg ist ein ewiger Kampf. Ein Kampf mit dir und deinem inneren Schweinehund, gegen andere und gegen äußere Widerstände. Immer wieder entstehen irgendwelche krassen Situationen, die du einfach nicht kontrollieren kannst.

Vieles liegt nicht in deiner Macht, und vieles kannst du nicht abwenden. Doch wenn du am Ende erfolgreich sein möchtest, geht es darum, dass du tapfer bleibst und weitermachst. Behalte dein Ziel fest im Blick.

In der Vergangenheit zogen die tapferen Samurai-Krieger für ihre Visionen und ihren Staat in die Schlacht. Sie waren mutig und kämpften an vorderster Front, oft bis zum Tod. All das, obwohl sie wussten, dass auch sie untergehen konnten.

Auch in meinem Leben spielte der Tod eine wichtige Rolle. Nachdem meine Silke verstorben war, fiel ich in eine tiefe

Depression, wie ich es vorher nie für möglich gehalten hätte. Um dort wieder herauszukommen, musst du dich genau kennen. Du musst genau wissen, wer du bist, was du willst, wofür du stehst. Nur dann wirst du zum Fels in der Brandung, und auch die tiefste Depression kann dich nicht mehr ruinieren. Egal wie sehr es brennt: Du fährst wie eine Lokomotive weiter.

# KAPITEL 7: DU BIST DAS ERGEBNIS DEINER GEWOHNHEITEN



**D**ie meisten Menschen führen ein ganz gewöhnliches Leben. Sie gehen zur Schule, machen eine Ausbildung und starten in ihren Beruf. Dann leben sie bis zur Rente und versuchen irgendwie über die Runden zu kommen. Viele Träume, die sie hatten, werden für immer Träume bleiben.

Die meisten Menschen führen nicht das Leben, das sie führen wollen. Doch trotzdem orientiert man sich bei seinen Entscheidungen oft daran, was andere getan oder gesagt haben.

Da du dieses Buch liest, erwartest du wahrscheinlich mehr von deinem Leben, als nur in einem Hamsterrad zu strampeln und von neun bis sechs zu arbeiten.

Du möchtest finanziell mehr, als nur über die Runden zu kommen.

Du willst nicht ein Mal im Jahr einen Pauschalurlaub machen, dich vollfressen, gelangweilt mit Tausenden Menschen am Strand liegen und dann wieder zurückfliegen.

Du möchtest nicht einer dieser Menschen sein, die sich die ganze Woche über ihre Arbeit aufregen und am Wochenende zur Ablenkung „feiern“ und sich mit Alkohol oder anderen Dingen betäuben.

Doch wenn du tust, was andere tun, wirst du das bekommen, was andere bekommen.

Ich erinnere mich noch gut daran, wie ich damals in der Universität war und versuchte, die Zeit möglichst schnell hinter mich zu bringen. Immer wenn der Professor etwas sagte, machte ich etwas anderes, um mich abzulenken. Danach kam ich nach Hause und „gönnte“ mir, um mich zu beruhigen, etwas Leckeres zu essen.

Dadurch nahm ich natürlich sehr viel zu, weil ich unglücklich mit meinem Leben war. Anschließend saß ich stundenlang vor dem Computer und schaute mir irgendwelche sinnlosen Webseiten oder lustige Videos an, um mich wieder aufzuheitern.

Danach musste ich mich dann richtig motivieren, endlich mit der Studienarbeit zu beginnen. Am nächsten Morgen ging dieses Spiel von vorne los.

Das ist doch totaler Wahnsinn!

## Warum du keine „Entspannung“ brauchst

Ich spreche häufiger mit Menschen, die mir erzählen, dass sie keine Zeit finden, ihr Business aufzubauen oder ihre Träume zu verfolgen, weil sie den ganzen Tag arbeiten und ja irgendwie Geld verdienen müssen.

Auch ich arbeite hart. Aber ich empfinde meine Arbeit nicht als hart, weil ich sie liebe. Wenn du das tust, was du liebst, vergeht die Zeit viel schneller und du hättest sogar nach 24 Stunden noch immer Energie.

Deine Arbeit kommt dir fast wie ein Hobby vor. Bei den meisten Menschen sieht es aber so aus: „Ich arbeite jeden Tag hart. Abends lenke ich mich dann mit der Glotze ab und sehe vielleicht andere Menschen, denen es noch schlechter geht als mir.“

Egal wo du gerade in deinem Leben stehst: All das ist nur ein Ergebnis deiner Gewohnheiten. Wenn du nicht an einem Punkt bist, an dem du sein möchtest, musst du dein Verhalten und deine Gewohnheiten ändern. Stelle dir zuerst diese Fragen:

**Bist du gerade glücklich? Empfindest du dich aus deiner persönlichen Sicht als erfolgreich? Wenn die Antworten darauf Nein lauten, hast du die falschen Gewohnheiten.**

## Wie du die richtigen Gewohnheiten für dich findest

Die richtigen Gewohnheiten führen zu positiven Ergebnissen. Wenn du morgens Sport treibst und dich danach gut fühlst, ist das ein positives Ergebnis, das deinen Tag besser macht.

Falsche Gewohnheiten führen zu keinem Ergebnis und bringen dich nicht weiter. Sie bewirken in der Regel nur ein kurzfristiges Glücksgefühl.

Wenn du dir beispielsweise Sendungen über Menschen anschaust, denen es schlechter geht als dir, fühlst du dich vielleicht in dem Moment besser, doch in Wirklichkeit hat dir das nichts gebracht. Du bist danach immer noch derselbe Mensch und hast dich auch nicht entwickelt.

Falsche Gewohnheiten kosten Zeit. Richtige Gewohnheiten bringen dir Zeit und Geld.

Viele Menschen haben schlechte Gewohnheiten. Sie schauen sich nach der Arbeit irgendetwas an und konsumieren Müll. Danach legen sie sich mit diesen Gedanken ins Bett und denken, sie hätten den Abend gut genutzt. Und so läuft das ganze Leben ab. Hört sich das für dich erfüllend an?

Menschen, die so leben, lassen sich von diesem ganzen TV-Müll formen und unterstützen die Produzenten solcher Sendungen auch noch dabei, mit dem Leid anderer Geld zu verdienen.

Grundsätzlich gibt es zwei Arten von Gewohnheiten: einmal solche, die den inneren Zustand verändern, wie Sport, das richtige Essen oder Unterhaltungen mit Leuten, die einem guttun. Viele Menschen, die noch am Anfang stehen und schon bestimmte Dinge in ihrem Leben verändert haben, profitieren bereits von guten inneren Gewohnheiten. Sie

lesen Bücher, ernähren sich gesünder oder investieren schon in erste Werkzeuge, die ihnen zum Erfolg verhelfen können.

Gute innere Gewohnheiten sind wichtig. Doch wenn du erfolgreich sein möchtest, musst du auch einen Mehrwert für andere schaffen.

Äußere Gewohnheiten sind mit Fragen verbunden wie: Was will ich tun? Wo will ich aktiv sein? Was will ich erstellen? Wer sind meine Kunden? Mit wem möchte ich mich umgeben?

Und dann solltest du konkrete Schritte in diese Richtung gehen. Mit Menschen sprechen. Dir überlegen, wie du jemanden von deinem Angebot überzeugst. Inhalte mit der Öffentlichkeit teilen. Und, und, und.

Viele Neu-Unternehmer wissen beispielsweise nicht, wie sie ihre ersten Kunden gewinnen sollen. Doch wenn du täglich zehn Kunden anrufst, kommst du früher oder später zum Ergebnis. Nur wenn du dich konstant mit äußeren Gewohnheiten beschäftigst, erreichst du irgendwann deine Ziele.

**TEIL 2:**

**DER WEG  
ZUM  
ERFOLG**

**S**ehr wahrscheinlich hast du deine Ziele und dein Traumleben noch nicht erreicht. Vielleicht weil du noch gar nicht weißt, was du möchtest, oder deine Bestimmung noch nicht gefunden hast.

Vielleicht kennst du aber auch nur die konkreten nächsten Schritte noch nicht, die du gehen musst, um deine Ziele jemals erreichen zu können. In diesem Teil des Buches erfährst du, wie du dein Leben so gestalten kannst, dass sich jeder Tag wie ein Besuch im Freizeitpark anfühlt.



# KAPITEL 1: WILLST DU ES WIRKLICH?



**A**ls Student wohnte ich in einem Wohnheim. Darin lebten Studenten unterschiedlichster Nationalitäten zusammen.

Zum Glück hatte ich ein eigenes kleines Apartment von circa 15 Quadratmetern mit einer Küchenzeile, einer Toilette und einer Dusche.

Alles war sehr einfach und spartanisch eingerichtet. Dauernd nahm man über den Tag verteilt die verschiedensten Gerüche wahr, weil jeder irgendetwas anderes kochte.

Sobald ich aus meinem Zimmer rauswollte und den Flur betrat, wurde mir sofort übel. Als ich in diesen vier Wänden saß, stellte ich mir häufig die Frage, ob ich jemals das Leben würde führen können, das ich mir wirklich wünschte.

Je länger ich darüber nachdachte, desto weniger wusste ich, wie dieses Leben überhaupt aussehen sollte.



Also schloss ich die Augen ... ich stellte mir genau vor, wie meine Zukunft sein sollte: Ich wollte an einem Ort leben, an dem die Sonne scheint, in totalem Überfluss und Luxus. Mir würde es gut gehen und ich könnte jeden Tag aufstehen, wann ich wollte.

Ich würde automatisiert Geld verdienen und mit meiner Kreditkarte überall bezahlen. Wenn ich Lust hätte, könnte ich sofort an jeden Ort der Welt reisen.

Meine Wohnung sollte schick, lichtdurchflutet, mit kleinen Spotlights, zwei großen Gästezimmern und einem gigantischen Ausblick sein.

Dr. Eric Thomas ist Motivationsredner aus den USA. Er sagt:

„Wenn du etwas genauso sehr willst wie zu atmen, dann willst du es wirklich.“

Diesen Spruch habe ich sehr verinnerlicht. Als ich mir mein Traumleben vorstellte und danach meine Augen in meinem winzigen Studentenapartment öffnete, spürte ich, wie groß mein Verlangen war, dieses imaginierte Leben zu erreichen:

Ich will dorthin. Und heute bin ich genau dort, wo ich hinwollte.



Egal was du dir im Leben vornimmst, du musst etwas finden, das du wirklich intensiv willst. Du musst es von ganzem Herzen wollen. Du musst es so sehr wollen, dass du vergisst zu essen oder zu trinken. Immer wenn ich an meinem Traum arbeitete, merkte ich gar nicht, wie schnell die Zeit verging.

Manchmal vergingen 12, 13 Stunden und ich hatte den ganzen Tag vergessen richtig zu essen, weil ich so konzentriert war. Ich wollte es so sehr, dass ich in dieser Phase keine Zeit für meine Freundin, meine Familie oder meine Freunde hatte, obwohl diese Zeit das Kostbarste im Leben ist.

Doch ich wusste, dass ich diese intensive Phase brauchte, um meine Ziele erreichen zu können.

Meine Freunde luden mich sehr oft ein und wollten dies oder jenes mit mir unternehmen. Doch ich lehnte immer ab und arbeitete stattdessen konzentriert an meinem Traum. Auch wenn jemand kritisierte, dass ich nur zu Hause saß und arbeitete, war mir das egal.

Ich schob alles weg und lief mit voller Energie in eine Richtung, bis ich mein Ziel erreichte. Du musst dich fragen, was genau du wirklich von ganzem Herzen erreichen willst. Du musst es so sehr wollen, dass du dein ganzes Leben dafür investieren würdest.

Wenn du diese Motivation und diesen starken Drang hast, deine Ziele zu erreichen, werden manche Menschen dich vielleicht als „Workaholic“ oder Ähnliches bezeichnen.

Doch aus meiner Sicht gibt es zwei Arten von Workaholics: Es gibt diejenigen, die sich von anderen auspeitschen lassen und tun, was ihnen gesagt wird. Und dann gibt es die Workaholics, die an sich und ihre Bestimmung glauben.

Diese Menschen arbeiten pausenlos für etwas, weil sie es lieben. Auch wenn sie müde sind und ihnen schon die kleinen Äderchen in den Augen platzen. Sie kämpfen für sich.

Du musst diese zweite Art von Workaholic werden, wenn dir deine großen Ziele wichtig sind und du sie wirklich erreichen willst.

Vielleicht gehörst du zu den Menschen, die sich schon mal fest etwas vorgenommen haben und bei denen es dann trotzdem nicht geklappt hat. Möglicherweise wolltest du mal ein paar Kilo verlieren, mit dem Rauchen aufhören oder endlich mit mehr Menschen ins Gespräch kommen.

Manche Menschen, die ihre Ziele in der Vergangenheit nicht erreicht haben, glauben, dass es ihnen auch in Zukunft nicht gelingen wird. Nur weil sie ein Mal hingefallen sind.

Andere halten etwas länger durch und probieren es zwei oder drei Mal, bevor sie aufgeben und sich damit beruhigen, dass sie „wohl einfach nicht dafür gemacht“ seien.

Doch wer sagt, dass etwas unmöglich zu schaffen ist, bloß weil du zwei oder drei Mal gescheitert bist? Andere haben es doch auch geschafft. Wenn du nach deinen Niederlagen akzeptierst, dass du es nicht schaffen wirst, begibst du dich in die Opferrolle. Und damit gibst du auch dein Ziel bzw. deine Träume auf.

Falls deine Anstrengungen bisher noch keine Ergebnisse gebracht haben, dann solltest du den Grund dafür hinterfragen. Warum hat es bisher noch nicht geklappt? Was kannst du verändern und verbessern? Was kannst du tun, damit es klappt?

Wenn du mittendrin aufgibst, dann willst du dein Ziel nicht wirklich erreichen. Es gibt zum Beispiel viele Menschen, die angeblich aufhören wollen zu rauchen. Doch wenn ihnen dieses Ziel wirklich so wichtig wäre, würden sie einfach von einem Tag auf den anderen aufhören.

Viele Menschen, die mit dem Rauchen aufhören wollen, steigen auf E-Zigaretten um oder kleben sich Nikotinpflaster auf. Wo ist der Sinn dahinter, wenn man eigentlich aufhören will? Diese Menschen wollen es noch nicht stark genug.

Mein Mentor und Ziehvater hat 23 Jahre lang geraucht und von einem Tag auf den anderen einfach aufgehört. Er kam an den Punkt, an dem er merkte, wie schlecht das für ihn war. Das starke Verlangen, nicht mehr zu rauchen, war genug Motivation. Er konnte von einem Tag auf den anderen Tag damit aufhören.

Bei vielen Frauen, die schwanger sind, ist es genauso. Sie wissen, dass Zigaretten ihrem Kind schaden, und plötzlich haben sie einen Grund, sofort mit dem Rauchen aufzuhören.

In diesem Moment merken sie, dass sie es wirklich wollen, und dann fällt es ihnen leicht. Sie entwickeln sogar von einem auf den anderen Tag eine starke Abneigung gegenüber Zigaretten.

**Egal welche Ziele du im Leben hast: Du musst es unbedingt wollen. Und niemand kann dich davon abbringen.**

### **Wie du herausfindest, was du wirklich willst**

Vielleicht hast du gerade noch kein Ziel, das dir an diesem Punkt deines Lebens so wichtig ist, dass du es mit aller Kraft verfolgen möchtest.

Wenn man sich noch nicht intensiv mit sich selbst beschäftigt hat, fällt es einem manchmal schwer, das herauszufinden.

Du musst dich auf die Suche begeben, von einem Orientierungspunkt zum nächsten, bis du dein Ziel irgendwann klar vor Augen hast.

Nutze die Kraft deiner Vorstellung und deiner Gedanken. Schließe deine Augen. Nimm dir Zeit und denke darüber nach, wann du dich wohlfühlst.

Wann bist du glücklich? Jeder von uns möchte in seinem tiefsten Inneren irgendetwas. Denke an die Momente, in denen deine innere Stimme sagt: „Ach, hätte ich das doch lieber mal gemacht.“

Erst wenn du ein starkes Verlangen und das Adrenalin in dir fühlst, das dich motiviert, sofort anzufangen, hast du ein Ziel gefunden. Und für das lohnt es sich zu kämpfen.



## KAPITEL 2: WIE DU DEIN POTENZIAL ENTFESSELST



**U**m erfolgreich zu sein, musst du nicht nur deine Ziele, Wünsche und Träume kennen. Du musst auch dich selbst kennen. Wer bist du wirklich? Wo liegen deine Stärken, wo deine Schwächen? Wenn du einen Weg gehst, der nicht mit deinen Stärken und Schwächen zusammenpasst, begibst du dich auf eine schwierige und unglückliche Reise. Jeder Erfolg wird zum Kampf, du arbeitest gegen den Strom.

Um herauszufinden, wer du bist, was du kannst und welcher Weg der richtige für dich ist, musst du im ersten Schritt ehrlich zu dir sein. Du musst dir eingestehen, was du gut kannst und was du nicht gut kannst. Zudem solltest du darüber nachdenken, was dir Spaß macht.

**Denn wenn du etwas tust, das du nicht magst, dann wirst du nur langsam Fortschritte machen.** Meine größte Stärke ist beispielsweise das Verkaufen.

Egal was du mir vorlegst: Ich erkenne schnell die Vorteile deines Produkts und verstehe, welche Aspekte du hervorheben musst, um Kunden zum Kauf zu motivieren. Verkaufen liegt mir im Blut.

Als wir damals nach Deutschland kamen, lernte ich die deutsche Sprache, indem ich mir immer wieder Dauerwerbesendungen und Infomercials anschaute. In diesen Sendungen werden den ganzen Tag verschiedene Produkte wie Mixer, Polituren oder Schmuck verkauft.

Und dann kommt irgendwann der Satz: „Wenn Sie jetzt drei Hosen kaufen, bekommen Sie einen Sonderrabatt von 50 Euro. Aber halt, stopp: Das ist nicht alles. Sie bekommen zudem noch zwei weitere Hosen und einen Gürtel dazu. Und obwohl das Ganze eigentlich 137 Euro kosten würden, erhalten sie heute alles für nur 49 Euro.“

Danach wurde eine ablaufende Zeitschaltuhr eingeblendet, die bis null runterzählte. Man musste schnell handeln. Damals fragte ich mich, wie diese Verkäufer es schaffen, dass sogar ich diese Hosen kaufen wollte, obwohl ich gar nichts Neues brauchte.

Woher kam dieses plötzliche starke Kaufbedürfnis?

Die Sendungen anzusehen und zu analysieren machte mir sehr viel Spaß. Mit diesem Wissen arbeitete ich als Teenager schließlich bei einem Premium-Obstverkäufer. Mein Chef hieß Metin.



Metin's Premium-Obstladen lag in Grünstadt. Jeden Samstagmorgen fuhr ich damals zu ihm und schaute mir ganz genau an, wie Metin verkaufte.

Er war ein sehr ordentlicher Mann, rasierte sich zwei Mal täglich: einmal morgens und einmal mitten am Tag, um immer frisch, gesund und gepflegt auszusehen. Zudem benutzte er immer ein gutes Parfum und sprach mit jedem Kunden sehr herzlich, warm und emotional. Wie ein Freund.

Die Kunden liebten das und sahen ihn auch wie einen Freund. Wenn jemand hereinkam und beispielsweise sagte, dass er Erdbeeren brauchte, machte Metin ihm weitere Vorschläge, wie man die Erdbeeren mit anderen Gerichten kombinieren könnte. Er schlug die anderen Produkte der Saison entsprechend vor.

Normalerweise wollten die Kunden im ersten Moment nur ein paar Produkte im Wert von 10 oder 15 Euro kaufen.

Doch nach Metins guter Beratung kauften sie häufig auch Produkte im Wert von 60 oder 70 Euro.

Sein Verkaufstalent faszinierte mich, und diese Erfahrung hat mich sehr geprägt. Metin machte durch diese Verkaufsstrategie sehr hohe Umsätze, obwohl die Kunden auch nebenan bei Discount-Supermärkten hätten einkaufen können.

Seine Warenqualität und seine herzliche Art haben die Leute stets angezogen. Du verkaufst nicht nur Waren, die vielleicht billiger sind als die der Konkurrenz, du verkaufst Qualität und Emotionen!

Damals war ich erst 14 oder 15 Jahre alt, und trotzdem himmelte ich ihn aufgrund seines Verkaufstalents an.

Andere Jungs in meinem Alter wären damals einfach arbeiten gegangen und hätten sich über ihren Lohn gefreut. Doch ich saugte so viel Wissen auf, wie ich nur konnte, weil ich das Verkaufen liebte. Da ich so fasziniert davon war, wurde auch ich immer besser in diesem Job und hatte extrem viel Spaß.

Zwei wichtige Bausteine machten den Erfolg von Metin's Premium-Obstgeschäft aus: die Qualität der Produkte und die emotionale Bindung zu seinen Kunden.

Und auf genau diese beiden Themen konzentriere ich mich auch heute in meinem Online-Business. Ich kümmere mich darum, dass wir tolle Produkte erstellen, prüfe deren Qualität und bringe sie dann an den Mann. Für alles andere ist mein Team zuständig.

Jeder ist Experte in seinem Bereich: Technik, Programmierung, Infrastruktur, Support und so weiter. Jeder liebt, was er tut. Und ich kann mich auf mein Kerngebiet konzentrieren.

So schaffen wir es, konstant über 500.000 Euro pro Produktveröffentlichung umzusetzen. Diese Erfolge hat bisher noch kein anderer Online-Marketer im deutschsprachigen Raum erzielen können. All das ist nur möglich, weil ich mich auf meine Stärken konzentriere und für meine Schwächen ein Team aufgebaut habe, das diese ausgleicht.

## **Wie du deine Stärken findest**

Wenn du mehr über deine Stärken erfahren willst und noch nicht genau weißt, worin du wirklich gut bist, musst du dich selbst eine Weile beobachten.

Was magst du? Worin warst du in der Vergangenheit gut? Was macht dir Spaß? Überlege, bei welchen Tätigkeiten die Zeit wie im Flug vergeht und worin du sehr schnell besser wirst.

Wenn du am Ende das Ziel hast, ein glückliches und erfolgreiches Leben zu führen, solltest du dich auf die Aufgaben konzentrieren, die deinen Talenten entsprechen.

Viele Menschen setzen sich unter Druck, weil sie ihre Stärken nicht kennen und nicht wissen, auf welchem Weg sie es schaffen können, erfolgreich zu sein. Doch es bringt nichts, sich verrückt zu machen. Bleibe nicht stehen, sondern bewege dich. Probiere verschiedene Dinge aus und mach das, was dir intuitiv am meisten Spaß macht und dich erfüllt.

Je mehr du ausprobierst, desto mehr wirst du spüren und erleben, welche Aufgaben dir mehr und welche dir weniger liegen. Versuche, dich mit der Zeit immer mehr auf die Bereiche zu konzentrieren, die dein Potenzial entfesseln, und delegiere solche, die dich nur aufhalten und nerven.

Bleibe auf deiner Reise entspannt. Manchmal findest du nicht sofort eine Antwort auf jede Frage. Das dauert eben seine Zeit. Der größte Fehler, den du begehen kannst, ist der, konstant Dinge zu tun, die du nicht liebst – und keine neuen Dinge auszuprobieren. Denn dann investierst du deine Zeit nicht in Talente, sondern in Schwächen, die dich eigentlich unglücklich machen.

## KAPITEL 3: FÜLLE DIE LÜCKE



**D**ie Lücke zwischen deinem Jetzt und deinen Zielen klafft am Anfang stark auseinander. Du musst herausfinden, wie du diese Lücke überwinden kannst. Wie kannst du von deiner aktuellen Situation zu deinem Traumleben kommen? Was genau musst du dafür tun?

Für viele Menschen liegt ihr Ziel in sehr weiter Ferne. Das ist normal. Denn wenn du etwas beginnst, hast du wahrscheinlich zunächst keinen Schimmer, wie.

Ich erinnere mich noch gut daran, wie ich als kleines Kind immer kilometerlang zur Schule gehen musste. Andere Kinder wurden im Winter immer von ihren Eltern gefahren, doch wir hatten kein Auto. Also musste ich den Weg selbst gehen. Es war so bitterkalt, dass ich meine Finger und Zehen nicht mehr spürte.

Ich malte mir aus, dass ich niemals die Schule erreichen würde, weil mir der Weg an solchen Tagen unendlich lang erschien. Doch ich riss mich zusammen. Ich lief einfach

weiter, und mit der Zeit wurde mir immer wärmer und wärmer. Irgendwann kam ich dann natürlich an.

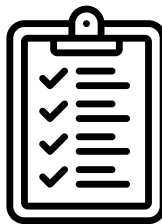
Was ich dir damit sagen möchte? Auf dem Weg zu deinem Ziel weißt du manchmal nicht genau, wo es hingeht oder wie lange der Weg dauert.

Doch du musst motiviert und stark bleiben. Arbeite, probiere, teste und lerne. Auf dieser Reise kannst du dein Verhalten entsprechend anpassen und deinen Erfolg steigern.

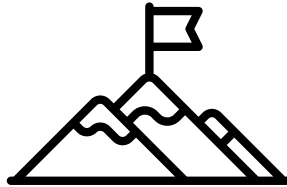
**Frage dich, wo du in deinem Leben gerade stehst. Was kannst du? Was magst du? Was hast du? Was brauchst du noch?**

Mache dir eine detaillierte „Haben“-Liste. Danach teilst du deinen Weg zum Ziel in Zwischenschritte ein. Überlege dir vom Ziel rückwärts ausgehend, welche Schritte du gemacht haben musst, um am Ende dort angekommen zu sein, wo du hinwillst.

## **SCHRITT 1: WAS HABE ODER KANN ICH?**



## **SCHRITT 2: WELCHE TEILSCHRITTE MUSS ICH NOCH GEHEN, UM MEIN ZIEL ZU ERREICHEN?**



Wenn ein Zwischenschritt dir zu groß erscheint, solltest du ihn so lange unterteilen, bis er dir einfach und machbar erscheint. Jeder Erfolg und jedes große Ziel besteht aus vielen Unterschritten.

Du darfst dich nicht von der Aura oder scheinbaren Unerreichbarkeit großer Ziele einschüchtern lassen, sondern musst den Weg dorthin so aufteilen, dass er für dich überwindbar wird.

Anschließend solltest du einfach starten: Beginne mit der ersten Aufgabe. Danach mit der zweiten und so weiter. Es bringt nichts, dein Handeln hinauszuzögern und Aufgaben aufzuschieben.

### **Nutze dein großes Ziel als Motivation.**

Wenn du beispielsweise ein Online-Business aufbauen und deinen Job kündigen möchtest, aber noch gar keine Ahnung davon hast, könntest du dir einfach mal einen Kurs zu dem Thema anschauen.

Oder du sicherst dir deine Domain und siehst dir ein paar YouTube-Videos darüber an, wie man eine Website einrichtet. Wenn du das geschafft hast, kannst du dir ein Produkt überlegen, das du verkaufen willst, und dafür schon mal den Verkaufstext erstellen – auch wenn du das Produkt vielleicht noch gar nicht in der Hand hältst.

Auf deinen ersten verdienten Euro werden die nächsten 10, 100 oder 200 Euro folgen. Der erste Umsatz ist der schwierigste, danach wird es leichter.

# KAPITEL 4: ERFOLGSVAMPIRE UND ERFOLGSBOOSTER



Sicherlich hast du schon mal das Sprichwort gehört: „Du bist der Durchschnitt jener fünf Menschen, die dich am meisten umgeben.“ An diesem Sprichwort ist sehr viel Wahres dran. Egal ob du noch komplett am Anfang stehst oder schon sehr erfolgreich bist.

Menschen in deinem Umfeld prägen und verändern dich extrem. Immer wenn du dich mit jemandem austauschst, bekommst du ein Feedback, eure Ansichten prallen aufeinander. Die Perspektiven, die Gefühle, die Gedanken und das Weltbild der anderen Person wirken auf dich ein und beeinflussen auch deine Emotionen, teilweise sogar dein Handeln.

Manche Menschen ziehen dich dabei herunter und andere wiederum pushen dich. Du musst verstehen, dass jede Interaktion und Kommunikation mit anderen Menschen eine Wirkung bei dir hinterlässt. Manchmal begegne ich Menschen, die mich immer sehr großzügig mit ihrem Wissen,

ihrer Arbeit, ihrer Zeit und ihren Erfahrungen unterstützen und umgekehrt. Doch immer wieder gibt es Menschen, die mich mit ihrer Art oder Persönlichkeit einfach nur herunterziehen und belasten. Sie sind wie ein schwerer Anker, der mich immer bremst, wenn ich Vollgas geben möchte.

Ein Unternehmer-Kollege bombardierte mich beispielsweise per Messenger konstant mit schlechten Nachrichten. Er meldete sich Tage nicht, doch sobald er wieder etwas Negatives zu berichten hatte (Dinge, die nichts mit meinem Leben zu tun hatten), schrieb er mir.

Diese negativen Nachrichten haben mich jedes Mal heruntergezogen, und ich konnte mich danach manchmal einen halben Tag lang nicht auf meine Arbeit konzentrieren.

Als mir das bewusst wurde, sprach ich ihn direkt darauf an: Er solle mir nie wieder solche Nachrichten schicken. Und daran hielt er sich auch. Seitdem kann ich wieder besser arbeiten, bin glücklicher und konzentrierter.

Vielleicht gibt es in deinem Leben auch Menschen, deren Anwesenheit dich herunterzieht, bremst und demotiviert. Sie rufen Zweifel in dir hervor, putzen dich runter, vergiften die Stimmung und rauben dir die Lebensenergie.

Manchmal tun sie dies nicht so direkt, doch die Geschichten und die Metaphern, die sie dir erzählen, lassen dich Stück für Stück schwächer werden.

Im Leben gibt es zwei Arten von Wegbegleitern: Die einen ziehen dich herunter (sogenannte Erfolgsvampire), die

anderen drücken dich nach oben (Erfolgsbooster). Dazwischen gibt es nichts. Um herauszufinden, zu welchem Typ Mensch dein Gegenüber zählt, solltest du dir immer die Frage stellen: „Fühle ich mich nach dem Treffen besser oder schlechter?“

Höre dabei auf dein Bauchgefühl. Jeder kann ein Erfolgsvampir oder Erfolgsbooster sein: es kommt nicht darauf an, wie reich, erfolgreich oder fleißig diese Person ist. Es kommt nur darauf an, wie sie mit dir umgeht.

Auch ganz normale Menschen können für dich Erfolgsbooster sein, wenn sie dich respektieren und deine Ideen unterstützen. Genauso können erfolgreiche Menschen Erfolgsvampire sein, wenn sie neidisch auf deine Erfolge sind.

Ein klassisches Beispiel sind Leute, die deine Erfolge gerne herunterreden und dir ein schlechtes Gefühl vermitteln. Diese Sticheleien können dazu führen, dass du zweifelst. An dir selbst, an deinen Fähigkeiten und an der Möglichkeit, es wirklich schaffen zu können. Und so werden Erfolgsvampire dich immer wieder bremsen.

Um erfolgreich zu sein, musst du diese Sorte Mensch meiden wie die Pest. Sie rauben dir deine Energie und sind wie Parasiten, die du zunächst gar nicht bemerkst.

Halte die Augen offen und stoße die Erfolgsvampire ab, so schnell du kannst. Gleichzeitig solltest du dich nach Erfolgsboostern in deinem Umfeld umschauchen. Sie sind extrem wertvoll und helfen dir auch über schwierige Zeiten hinweg.

Ein großer Teil deines Erfolgs hängt von deinem Glauben daran ab, erfolgreich sein zu können und es verdient zu haben. Momentan bist du vielleicht an einem Punkt, an dem du glaubst, dass du nebenbei eventuell 100 Euro mit deiner Geschäftsidee verdienen kannst – aber nicht mehr.

Wenn du dieses Ziel aber erreicht und dann im nächsten Monat 200 Euro eingenommen hast, wird dein Traum immer mehr zu deiner neuen Realität. Erfolgsbooster helfen dir dabei, schneller auf dieses nächste Level der Realität zu gelangen.

## **Wie du Erfolgsbooster findest**

Wenn du verstanden hast, wie wichtig Erfolgsbooster zur Erreichung deiner Ziele sind, solltest du versuchen, mehr von ihnen in dein Leben zu führen. Überlege dir, welche Menschen dir in der Vergangenheit gutgetan haben und welche dir in Zukunft guttun würden.

Wen hättest du gerne in deinem Freundeskreis? Was möchtest du von den Menschen lernen? Worüber möchtest du reden (was dich motivieren wird)?

Wie sollte dein Umfeld aussehen, damit du mit großer Wahrscheinlichkeit deine Ziele erreichst? Auf welchen Veranstaltungen kannst du diese Menschen finden? Der einfachste Weg, Zugang zu diesen Menschen zu bekommen, besteht darin, ihn zu kaufen. Zum Beispiel über ein Ticket für eine Veranstaltung, auf der solche Personen zu finden sind. Starte dort ein Gespräch und versuche so viel zu geben, wie du kannst.

Lobe deinen Gesprächspartner für seine Arbeit und gib ihm das Gefühl, dass du ihm gerne helfen möchtest. Wenn du noch ganz am Anfang stehst, solltest du deine Unterstützung kostenfrei anbieten.

Manche Kunden sagen mir, dass sie nicht wüssten, wie sie anderen helfen sollen, weil sie noch keine Fähigkeiten haben. Doch was du vor allem zu Beginn hast, ist deine Zeit. Und Zeit ist genau das, wovon erfolgreiche Menschen nur ganz wenig haben. Biete einem solchen Menschen deine Zeit und deinen vollen Einsatz an.

Du kannst ruhig sagen, dass du noch nicht so super erfolgreich bist, aber dir dieses Ticket gekauft hast, weil du richtig motiviert bist und Lust hast, dich in das Thema reinzuhängen und hart zu arbeiten.

Wenn du bereit bist, etwas Neues zu lernen und richtig zu ackern, wird es viele Menschen geben, die dich gerne in ihrem Team einsetzen. Wichtig ist aber, dass du deine persönlichen Bedürfnisse im ersten Moment komplett zurückstellst. Jetzt heißt es: einfach nur liefern, was du versprichst.

### **Hält deine Vergangenheit dich vom Erfolg ab?**

Manche Menschen trauen sich nicht, den Kontakt zu Personen abzubrechen, die sie herunterziehen, weil sie sie schon lange kennen und meinen, eine tolle Bindung zu haben. Doch das bringt dir nichts. Wenn dich ein Mensch immer wieder bremst und von deiner eigentlichen Aufgabe ablenkt, ist das ein Produktivitäts- und Motivationskiller, den du dir nicht leisten kannst.

Falls du nicht bereit bist, negative Menschen aus deinem Leben zu verbannen, stellst du deren Bedürfnisse über deine eigenen. Oft hält man an alten Freundschaften fest, obwohl man sich über die Jahre schon längst in verschiedene Richtungen entwickelt hat.

Sobald jemand dir nicht mehr guttut, solltest du dich auch nicht gezwungen fühlen, den Kontakt aufrechtzuerhalten. Versuche alles, um dich nur mit Erfolgsboostern zu umgeben, und meide Erfolgsvampire.

Letztere findest du möglicherweise in deiner eigenen Familie. Wenn das der Fall ist, solltest du ihnen nichts über deine Ziele, Träume, Erfolge oder Taten erzählen. Sprich am besten so wenig wie möglich über deine Reise zum Erfolg. Denn gerade die Meinung nahestehender Personen nimmt man besonders ernst.

Mach dir bitte bewusst, dass die Menschen, mit denen du dich umgibst, sehr starke Auswirkungen auf dich haben. Sie können dich sowohl positiv als auch negativ stark beeinflussen. Deshalb musst du sehr genau auswählen, mit wem du dich umgibst.

Vielleicht findest du das Ganze „ein bisschen zu hart“. Doch die Frage ist letztendlich immer: Wie wichtig sind dir deine eigenen Ziele?

Erfolg zu haben ist schon schwer genug. Doch mit einem Umfeld, das dich ständig bremst und mit aller Kraft aufhält, wird es unmöglich.

# KAPITEL 5: DIE EIN-PROZENT-REGEL



**A**ls ich mit meinem Unternehmen gestartet bin, beobachtete ich meine Konkurrenz ständig. Damals machte ich sehr oft das nach, womit andere scheinbar Erfolg hatten. Mit der Zeit merkte ich jedoch, dass ich dadurch nur zum Chamäleon wurde.

Wenn du bloß anderen alles nachmachst, verlierst du deine Echtheit. Und wenn du nicht echt bist, kommst du nur langsam weiter. Du musst dich auf die Fähigkeiten konzentrieren, die du hast.

Außerdem wirst du anderen niemals einen oder mehrere Schritte voraus sein, wenn du dich nur an ihnen orientierst.

Mache deine eigenen Erfahrungen und Fehler. Lerne aus ihnen und werde jeden Tag besser. Dein Ziel sollte sein, jeden Tag ein Prozent besser zu sein als gestern. Und zwar in jeder Hinsicht deines Lebens: Gesundheit, Beziehungen und Business.

Ein Prozent ist nicht viel und leicht zu erreichen. Und dennoch wirst du dich nach einem Jahr bereits komplett verändert haben.

Auf dem Weg zum Erfolg scheint es so, als läge ein Riesenberg vor dir. Alles erscheint dir erst mal so anstrengend. Doch darauf darfst du dich nicht konzentrieren. Was zählt, ist, jeden Tag ein Stück besser zu werden. Dann bist du auf dem richtigen Pfad.

## KAPITEL 6: WELCHES AUTO FÄHRST DU?



**W**enn du dich in einen Kleinwagen setzt, kann dieser vielleicht 150 km/h auf gerader Strecke fahren. Wenn du genau dieselbe Strecke mit einem Top-Sportwagen fährst, kannst du vielleicht 250 km/h fahren, weil die Motorpower viel stärker ist. Egal wie gut du Auto fährst, es ist schier unmöglich, mit dem Kleinwagen einen Top-Sportwagen zu überholen.

Wenn du also erfolgreich sein möchtest, solltest du dich von Anfang an in das richtige Auto setzen, mit dem es möglich ist, größere Ziele schneller zu erreichen. Jede Idee und jeder Erfolgsweg hat ein Limit. Überlege dir also, ob dein Limit hoch genug ist, um dein Ziel zu erreichen.

Als ich etwa 15 Jahre alt war, sparte ich mein ganzes Geld von Geburtstagen oder Nebenjobs, um ein kleines Business auf einem bekannten Online-Marktplatz zu starten. Zu dieser Zeit wurden die alten Röhrenfernseher gerade durch moderne Flatscreen-Geräte ersetzt. Jeder wollte also plötzlich einen Flachbildfernseher haben. Online gab es

schon sehr viele Angebote, und ganz Deutschland war dem Kaufrausch verfallen. Als ich die Verkaufszahlen sah, wollte ich die Chance nutzen, auch Flatscreen-Fernseher zu kaufen und dann online weiterzuverkaufen.

Also machte ich mich auf die Suche nach günstigen Angeboten. Mit etwas Recherchearbeit gelangte ich auf eine Website, auf der alle Kosten (Produkt, Import, Versand etc.) aufgelistet waren.

Mir gefielen die Preise zwar, doch ich wollte noch ein bisschen nachverhandeln und schaffte es tatsächlich, den Verkäufer um 30 Euro pro Fernseher runterzuhandeln. Ich kaufte acht Flatscreen-Fernseher zum Preis von je 620 Euro, um sie dann später für circa 850 Euro zu verkaufen. Insgesamt zahlte ich also fast 5.000 Euro für die Geräte.

Natürlich prüfte ich vor der Bestellung detailliert, ob das ganze Business seriös war: Alle wichtigen Details wie Lieferscheine, Gewerbeschein, Zertifikate und Kundenbewertungen waren vorhanden. Und so sagte ich den Deal zu und freute mich schon auf meinen Gewinn. Wenn alles glatt lief, würde ich rund 1.800 Euro Gewinn machen, dachte ich.

Wenn ... Einen Tag nach meiner Bestellung bekam ich allerdings eine E-Mail von einem Unternehmen, das mir mitteilte, ich sei von Betrügern hereingelegt worden. Im cc standen circa 25 weitere Personen. Das Unternehmen, bei dem ich für fast 5.000 Euro Flatscreen-Fernseher bestellt hatte, existierte überhaupt nicht. Diese Betrügerbande hatte damals einfach alles gefälscht und mehrere Millionen Euro damit verdient.

**Diese Erfahrung hat mich für immer geprägt.** Als ich darüber nachdachte (und mich tierisch ärgerte), wurde mir klar, wie dumm meine Idee gewesen war. Selbst wenn die ganze Aktion kein Schwindel gewesen wäre, hätte es diverse Probleme und Risiken gegeben.

Zum Beispiel das große Risiko, Geld zu investieren, ohne die Ware vorher überhaupt gesehen zu haben. Oder: das Produkt anschließend noch an den Kunden schicken zu müssen.

Außerdem handelte es sich um einen Markenfernseher, den auch viele andere Anbieter verkauften. So hatte ich also keine besonderen Verkaufsargumente und konnte mich nur schwer von der Konkurrenz abheben.

Zudem war ich komplett von der Verkaufsplattform abhängig. Wäre irgendetwas kaputt gewesen, hätte ich das Produkt wieder zurücknehmen und den Einzelfall mit dem Großhändler abklären müssen. Nur mit Glück hätte man mir den Kaufpreis erstattet oder den Garantieanspruch gewährt.

Viel Stress für eine kleine Marge von circa 200 Euro pro Fernseher. Und auf diese Marge wären noch Steuern angefallen. Mir wurde klar: Wenn ich mit dieser Strategie reich werden wollte, würde das Jahrzehnte dauern.

Ich musste also ein anderes Produkt finden, das ich verkaufen konnte. Heute konzentriere ich mich nur noch auf digitale Produkte. Denn dafür brauche ich kein Lager, ich kann sie selbst erstellen und mit eigenen Verkaufsargumenten überzeugen.

Ein digitales Produkt kann ich zudem 24 Stunden an sieben Tagen pro Woche verkaufen, ohne dass ich mich selbst um den Versand oder sonstiges kümmern muss. Ich brauche kein Büro und auch keine Mitarbeiter. Ich bin vollkommen unabhängig von anderen Plattformen und kann mir selbst aussuchen, wie ich meine Produkte anbiete. Und meine Marge beträgt fast 100 Prozent.

**Wenn ich im Flatscreen-Businessmodell bleibe, fahre ich einen Kleinwagen, der ständig kaputtgeht. Wenn ich aber ein Online-Business aufbaue, schaffe ich es in einem Top-Sportwagen auf der Überholspur.**

Und genau deswegen kann ich jedem empfehlen, online aktiv zu werden und sich auf digitale Informationsprodukte zu konzentrieren. Entweder verkaufst du deine Produkte selbst oder du vertreibst digitale Produkte anderer über Affiliate-Marketing.

Beim Affiliate-Marketing bekommst du eine Provision. Du musst dich um nichts kümmern, außer um den Vertrieb. Produktentwicklung, Lieferung, Reklamationen und Support übernimmt der Produkthersteller. Dadurch brauchst du kein Start-Investment und kannst eigentlich sofort loslegen. Ich habe mich darauf spezialisiert, Menschen auf diesem Weg zu helfen.

**Damals begann ich mit 100 Euro Startkapital und machte mit dem Vertrieb digitaler Informationsprodukte nach nur 14 Monaten 1,4 Millionen Euro Umsatz.**

In meinem Buch „Das perfekte Online-Business“ zeige ich dir Schritt für Schritt, wie ich es geschafft habe, ein profitables Affiliate-Marketing-Business aufzubauen. Dafür brauchst du weder Vorkenntnisse noch ein eigenes Produkt. Denn auch ich habe damals ganz alleine von meinem Studentenzimmer aus damit begonnen.

Ein Online-Business ermöglicht dir absolute Freiheit. Alles, was du brauchst, sind eine Internetverbindung und ein Laptop. Falls du das Buch aus irgendeinem Grund nicht hast: Ich schenke es dir für den Wert der Versandkosten. Gehe einfach auf: **[perfektes-online-business.com](http://perfektes-online-business.com)**

## **Wie du das richtige „Auto“ für dich findest**

Die Frage, die du dir stellen musst, lautet: „Ist es überhaupt möglich, auf dem Weg, den ich gerade gehe, meine Ziele zu erreichen – oder gibt es zeitliche, technische, finanzielle bzw. andere Beschränkungen?“

Überlege dir, wie viele Produkte du verkaufen und wie viel Zeit du investieren musst, um dein Ziel zu erreichen. Ist es realistisch oder völlig unmöglich, weil die Art deines Geschäfts das überhaupt nicht zulässt? Wie stark bist du zeitlich und örtlich an dein Business gebunden?

Du kannst natürlich auch durch den Wiederverkauf von Produkten Geld verdienen. Um finanziell frei zu sein, musst du jedoch vermutlich jahrzehntelang arbeiten. Wenn du dein Business-Modell so anpasst und optimierst, dass du zum Beispiel nur digitale Produkte verkaufst, sparst du enorm Zeit.

Überlege dir, ob du im richtigen Fahrzeug sitzt. Wenn ein hohes Einkommen, Freiheit und Reisen dir wichtig sind, wirst du deine Träume mit einem normalen Bürojob oder einem lokalen Unternehmen niemals erreichen. Denn die Rahmenbedingungen machen es dir unmöglich. Ein Online-Business ist in jedem Punkt die bessere Alternative.

ALL IN!

**TEIL 3:**

**DIE ABKÜR-  
ZUNG ZUM  
ERFOLG**

**B**isher hast du in diesem Buch erfahren, wie du den richtigen Antrieb und den besten Weg zum Erfolg findest. Und wie du sicher schon oft gehört hast, kann jeder mit harter Arbeit und Fleiß erfolgreich werden.

Doch wenn du mehr vom Leben erwartest und die Früchte deines Erfolgs schneller auskosten willst, musst du Abkürzungen nehmen. Mit ihnen sparst du Jahre oder sogar Jahrzehnte. Sie sind der Turbogang zu deinen Zielen. Und darum geht es in diesem Teil des Buches.



# KAPITEL 1: WIE DU LÄNGER LEBST



**D**eine Lebenszeit ist begrenzt. Das Ende kommt, und du kannst nichts daran ändern. Wenn du dir im Leben etwas vornimmst, solltest du versuchen, diese Pläne so schnell wie möglich umzusetzen. Je früher du dein Ziel erreichst, desto früher kannst du die Früchte deines Erfolgs genießen.

Als ich mit meinem Online-Business startete, verkaufte ich täglich Dutzende Produkte und erzielte sehr gute Umsätze, von denen ich wunderbar leben konnte. Doch je mehr ich verkaufte, desto mehr Fragen erhielt ich von Kunden. Das bremste mich. Ich wusste, wie ich Geld verdienen konnte, doch ich hatte keine Zeit, noch mehr zu verdienen, weil ich ohne Ende Anfragen beantworten musste.

Damals wollte ich keinen Support-Mitarbeiter einstellen, weil ich dachte, dass mir dadurch ja Geld verloren gehen würde. Schließlich konnte ich ja die Zeit selbst investieren und mir etwas Geld sparen. Doch irgendwann dachte ich genauer darüber nach ... ich überlegte, wie viel ich täglich

verdienen könnte, wenn ich mehr Geld in Werbung investierte. Das Ergebnis schockierte mich: über 800 Euro am Tag. Und ein Support-Mitarbeiter kostete damals nur circa 40 Euro am Tag.

Also stellte ich einen Support-Mitarbeiter aus Bosnien-Herzegowina ein (er sprach super Deutsch und hat auch in Deutschland studiert). Er bekam damals fünf Euro pro Stunde und finanzierte mit diesem Geld seine komplette Familie. Weil ich ihn anfangs nicht einstellen wollte, hielt ich nicht nur mich, sondern auch ihn von seinem Glück ab.

Nachdem alles gut lief und er eingearbeitet war, erhöhte ich mein Werbebudget, und schon verdiente ich über 800 Euro täglich mehr. Ein kleiner Schritt, der mich meinen Zielen ein ganzes Stück näher brachte.

Ich wollte weiter wachsen und überlegte, welche Aufgabe ich noch abgeben konnte. Zu der Zeit lernte ich meinen sehr guten Freund und Business-Partner Jakob Hager kennen. Wir waren beide auf Werbeanzeigen-Schaltung (Performance-Marketing) spezialisiert.

Aber da mein Talent das Verkaufen (im Internet „konvertieren“) war, übernahm er den anderen Bereich für mich. Im Vertrieb konnte ich den größtmöglichen Einfluss nehmen und die besten Resultate erzielen.

Mit der Zeit stellte ich immer mehr Mitarbeiter ein, die dann verschiedene Aufgabenbereiche fest übernahmen. Obwohl ich ihnen einen Teil des Umsatzes abgab, verdiente ich am Ende dennoch mehr, weil ich mich voll und ganz auf meine

Talente konzentrieren konnte. Wenn du schnell erfolgreich sein möchtest, musst auch du so vorgehen. Jeder hat bestimmte Talente und Stärken. Wenn du sie wirklich einsetzt, erschaffst du den größten Mehrwert und Nutzen. Versuche, dich so häufig wie möglich auf deine Talente zu konzentrieren, damit du sie noch perfektionierst.

Investiere keine Zeit in deine Schwächen oder in Dinge, die du ungern tust. Außerdem: Wenn du jede Aufgabe selbst erledigst, sparst du vielleicht ein bisschen Geld, aber du hast deine Zeit mit etwas verbracht, das dich nicht glücklich macht und dir nichts bringt. Stattdessen könntest du jemanden einsetzen, der diese Aufgabe für dich übernimmt, während du deinen Talenten nachgehst.

Auch im privaten Bereich gilt diese Regel. Hier in Dubai habe ich einen Dienstleister, der sich auf Behördengänge spezialisiert hat. Er kümmert sich um alles Mögliche und ich kann diese Zeit für andere Dinge nutzen. Der Mann verdient damit sehr gutes Geld.

Wenn man mich buchen möchte, kostet das über 3.000 Euro pro Stunde. Sein Stundensatz liegt bei 100 Dollar. Das heißt, wenn ich ihn engagiere, spare ich 2.900 Euro pro Stunde und kostbare Zeit und Nerven. Denn für das, was er innerhalb weniger Stunden erledigt, brauche ich viele.

Ich habe zudem einen eigenen Fahrer, nicht weil ich zu faul geworden bin, sondern weil ich begriffen habe, dass der Dubai-Stau mich sehr viel Nerven und Zeit kostet. Während der Fahrt zur Arbeit kann ich entweder schlafen oder arbeiten. Somit bin ich fit für den ganzen Arbeitstag, wenn ich bei

meinen Mitarbeitern ankomme. Früher dachte ich, dass alle Menschen arrogant und eingebildet seien, die eine Reinigungskraft engagieren. Doch mittlerweile denke ich anders darüber. Eine Reinigungskraft wird nicht dazu gezwungen, diesen Job auszuüben. Sie hat sich dazu entschieden, diese Arbeit zu machen. Sie ist außerdem besser als ich in diesem Job, weil sie das schon häufig gemacht hat.

Eine professionelle Reinigungskraft hilft mir dabei, ein produktives Arbeitsumfeld zu schaffen, in dem ich besser arbeiten und mich besser konzentrieren kann. Und dafür zahle ich ihr gerne Geld.

Genau deshalb habe ich mir auch ein Team aufgebaut. Ich könnte alle Aufgaben, die in unserem Business anfallen, theoretisch selbst erledigen. Doch jeder Mitarbeiter aus unserem Team hat sich auf einen eigenen Bereich im Online-Business spezialisiert. Jeder tut nur das, was er wirklich gut kann und was ihm Spaß macht.

Dank dieser gezielten Teamarbeit verdoppelte sich unsere Kundenzahl in den letzten sechs Monaten. Andere Unternehmer und Online-Marketer brauchen hierfür zwei bis drei Jahre.

Es geht im Leben darum, so viel qualitativ hochwertige Lebenszeit zu haben wie nur möglich. Und das geht nur, wenn du schnell große Schritte machst, deine Ziele erreichst und dich jeden Tag auf das konzentrierst, was dir wirklich Spaß macht. Nur so lebst du schon früher das Leben, das du dir erträumst.

# KAPITEL 2: WERDE ZUM ERFOLGSMAGNETEN



**F**rüher wusste ich nicht, ob ich gut genug bin, ein Unternehmen zu gründen und erfolgreich zu sein. Ich zweifelte an mir. Ich wusste nicht, wer ich bin. Ich wusste nicht, was ich kann, und auch nicht, wo ich hinwill. Ich kannte zwar die Richtung meiner Träume, doch ich war sehr unsicher.

Früher sah man mir an, dass ich einen Anzug zum ersten Mal trug. Ich fühlte mich nämlich darin nicht wohl. Nicht weil ich kein Anzugsmensch wäre, sondern weil ich mich so einfach nicht kannte.

Man erkannte es an meinem Blick, an meinen Augen, an meiner Körperhaltung. Noch vor vier Jahren war ich ein völlig anderer Mensch. Du hättest mich kaum erkannt.

Heute bin ich viel offener und selbstbewusster. Ich weiß ziemlich genau, was ich will, und habe eine entspannte

Haltung. Ich kenne meine Fähigkeiten und glaube an mich. Ich weiß, dass ich es verdient habe, Erfolg zu haben und glücklich zu sein.



Zwischen dem Said damals und dem Said heute liegt ein großer Entwicklungsprozess. Ich habe viele kleine und größere Fehler gemacht und daraus gelernt.

Nur so konnte ich mich und meine Fähigkeiten wirklich kennenlernen und einschätzen. Erst wenn du innerlich für deinen Erfolg bereit bist, wird er sich in deinem Leben einstellen.

Was aber noch viel besser ist: Du wirst Erfolg magnetisch anziehen. Aufgrund deiner positiven Energie, deiner Ausstrahlung und deiner Stärke wollen andere Menschen gerne ihre Zeit mit dir verbringen und sich mit dir umgeben. Dadurch eröffnen sich dir neue Möglichkeiten und Chancen.

Ob du daran glaubst oder nicht: Wenn du positive Energie ausstrahlst, verändert sich etwas in deiner Umgebung und du ziehst neue positive Energie an. Meine positive Energie

hat dazu geführt, dass ich tolle Mitarbeiter für mein Team gewinnen konnte. Mir boten sich außerdem interessante Chancen, mein Geschäft zu vergrößern.

Wenn du ähnlichen Erfolg erleben und zum Erfolgsmagneten werden willst, brauchst du Mut. Vielleicht plagen dich gerade noch Zweifel, ob du deine Ziele erreichen kannst. Vielleicht hast du Angst, nicht gut genug zu sein und es nicht wirklich schaffen zu können.

Vielleicht machst du dir Sorgen wegen der Probleme und Hindernisse, die dir auf deinem Weg zum Erfolg begegnen werden. Trotzdem solltest du schon jetzt zuversichtlich sein. Du bist auf dem richtigen Weg. Du musst dich einfach nur weiterbewegen.

Umgib dich mit guten Menschen. Schaffe dir ein Umfeld, das dich inspiriert. Strahle Positives und Kraft aus. Entscheide dich dafür, dass du es schaffen wirst.

## **Wie du dich in einen positiven Zustand versetzt**

Es wird auch Tage geben, an denen es dir mal schlecht geht, du nicht weiterweißt oder einfach nur zweifelst. So geht es selbst den erfolgreichsten Menschen der Welt.

Wenn ich mich nicht gut fühle, trainiere ich mich selbst, wieder positiv zu denken. Dafür schaue ich in den Spiegel und versuche zu lachen, auch wenn es in dem Moment eigentlich nichts zu lachen gibt. In diesem Moment schüttet mein Körper automatisch Glückshormone aus und ich kann wieder klar denken.

Alternativ gehe ich eine Runde joggen, damit mein Gehirn durchblutet wird und ich besser nachdenken kann. Bewegung macht glücklich, wir sind dafür gemacht.

Mit der Zeit habe ich verschiedene Strategien ausprobiert, um mich in einen positiven Zustand zu versetzen. Manchmal höre ich mir Musik an, die mir gefällt, oder schaue Videos, die mich motivieren. Ich tue Dinge, die mich glücklich machen. Danach verändert sich meine Stimmung sehr schnell ins Positive.

Eine positive Einstellung ist das Wichtigste. Manchmal passieren Dinge im Leben, die du nicht beeinflussen kannst. Das Einzige, das du aber kontrollieren kannst, ist deine Einstellung zu der Situation. Du entscheidest, ob du sie positiv oder negativ wahrnimmst und was du aus dem Tag machst.

Denn dieser Tag deines Lebens endet so oder so. Wenn du ihn voller negativer Energie lebst und dir nur denkst: „Es funktioniert sowieso nicht, ich habe keine Lust, ich habe Kopfschmerzen“ oder Ähnliches, hast du den Tag wirklich verschwendet. Diese Zeit, wie auch immer du sie nutzt, bekommst du nie wieder zurück.

Wenn du ein Erfolgsmagnet werden und von Glück und positiver Energie umgeben sein möchtest, musst du im Geschäfts- und Privatleben auch positive Kraft ausstrahlen. Beide Lebensbereiche sind stark miteinander verbunden. Je zufriedener und glücklicher du mit dir selbst bist und je besser du dich kennst, desto anziehender wirkst du auf andere Menschen.

Sobald ich nach Deutschland komme, um meine Mutter zu besuchen, ist mein Terminkalender vollgepackt. Viele Menschen möchten sich mit mir treffen und austauschen, Fotos machen oder sonst irgendetwas. Sie haben das Gefühl, dass sie in meinem Umfeld erfolgreicher werden.

Früher war das nicht so. Das veränderte sich erst, nachdem ich wirklich verstanden hatte, wer ich bin und was ich gut kann.



# KAPITEL 3: WIE DU MENSCHEN EHRlich MANIPULIERST



**E**gal wo du gerade in deinem Leben stehst: Den schnellsten Weg, auf das nächste Level zu kommen, bilden andere Menschen. Du kannst deine Fehler alleine machen und selbst versuchen, erfolgreich zu sein, doch viel schneller geht es, wenn du die Hilfe anderer in Anspruch nimmst.

Du musst Wege finden, die richtigen Menschen in dein Leben zu ziehen. Das schaffst du am schnellsten nach dem Gesetz der Reziprozität. Dabei gehst du in Vorleistung und bietest anderen einen Mehrwert, ohne etwas dafür zu verlangen.

Dadurch hast du automatisch etwas „gut“, man will sich für deine selbstlosen Taten bei dir revanchieren. Fast immer bekommt man das, was man gegeben hat, mehrfach zurück (direkt oder indirekt).

**Dieses Gesetz ist ein wichtiger Baustein für meinen Erfolg gewesen.**

Die erste Regel bei seiner Anwendung lautet: Es geht nicht darum, dass du immer und jedem kostenlosen Mehrwert lieferst (das ist unmöglich). Vielmehr sollst du dich auf die wichtigen Menschen konzentrieren. Denn wenn du den falschen Leuten zu viel Mehrwert lieferst und viel Zeit in sie investierst, verschwendest du sehr viel Energie.

Das Gesetz der Reziprozität hat nicht unbedingt etwas mit Arbeitszeit zu tun. Du kannst die Sympathie anderer auch dadurch gewinnen, dass du ihnen zum Beispiel im richtigen Moment ein Lächeln schenkst.

Wichtig ist, dass du ohne Gegenleistung hilfst. Es geht nicht darum zu sagen: „Hey, ich mache was für dich, aber nur, wenn du auch etwas für mich machst.“ Am Ende ist dein Beziehungskonto voller, wenn du dem anderen einfach hilfst, ohne etwas dafür einzufordern.

Gerade bei erfolgreichen Menschen funktioniert dieses Gesetz sehr gut. Denn sie sind in der Regel aufgrund ihres Charakters erfolgreich geworden. Sie achten sehr darauf, ihre Kontakte und Beziehungen zu pflegen, und geben deshalb gerne etwas zurück.

Viele glauben, man sei ein schlechter Mensch, wenn man andere auf diese Weise „manipuliert“. Manipulation hat in unserer Gesellschaft einen schlechten Ruf.

Doch in Wirklichkeit ist sie nichts Negatives, sondern an sich neutral, und bedeutet, dass du Einfluss auf andere nimmst. Du entscheidest, ob du jemanden in eine gute oder schlechte Richtung lenkst.

Aus meiner Sicht solltest du Manipulation so einsetzen, dass die Menschen dir gerne helfen wollen und dich motivieren, auf das nächste Level zu kommen. Doch das geht nur, wenn du vorher etwas für andere tust und ihnen bei ihren Problemen hilfst. Es gibt also eine Win-win-Situation.

Als ich mein Business gründete, habe ich die ganzen großen Online-Unternehmer angeschrieben und gefragt, ob sie mein Produkt an ihre Kunden empfehlen würden.

Sie müssten dazu einfach eine E-Mail an ihre Kunden schicken und würden für jeden Käufer 50 Prozent meiner Provision bekommen. Weißt du, wie viele Menschen von circa 50 geantwortet haben? Null. Absolut niemand.

Die Gründe sind unterschiedlich. Erstens: Es gibt viele Produkte, bei denen man über das Internet 50 Prozent der Verkaufsprovision bekommt.

Zweitens: Die Unternehmer können auch einfach ihr eigenes Produkt verkaufen und bekommen dafür 100 Prozent. Doch der wichtigste Grund, aus dem keiner mir geantwortet hat, war: Mich kannte niemand, ich hatte noch keine Beziehung aufgebaut.

Damals verstand ich das noch nicht und war extrem enttäuscht von der „Hochnäsigkeit“ der Online-Unternehmer.

Doch jetzt, da ich selbst dazugehöre, verstehe ich ihr Verhalten sehr gut. Große Unternehmer bekommen konstant Anfragen von anderen Menschen.

Jeder will etwas, möchte unsere Zeit und unser Wissen. Doch niemand möchte uns etwas geben.

Wenn du zwischen den Tausenden oder Millionen von Menschen, die alle nur etwas wollen, zuerst etwas gibst und erfolgreichen Menschen ungefragt einen Mehrwert lieferst, stichst du gewaltig aus der Masse heraus.

Eine kleine Geste, beispielsweise eine Tafel Schokolade, ist schon etwas Besonderes. Es geht darum, einer anderen Person deine Dankbarkeit zu zeigen.

Falls du kein Geld einsetzen möchtest, um aufzufallen, kannst du auch deine Zeit anbieten. Gerade erfolgreiche Menschen haben nur sehr wenig davon, und wenn du ihnen einen Teil deiner Zeit schenkst, wirst du sie damit beeindrucken und auffallen.

Als ich festgestellt hatte, dass die direkte Ansprache der Online-Unternehmer nichts brachte und mir keiner zurückschrieb, änderte ich meine Strategie.

Ich konzentrierte mich zuerst darauf, meine Fähigkeiten zu verbessern. Ich erstellte ein hochwertiges Produkt, das ich auch selbst mithilfe meiner Fähigkeiten erfolgreich verkaufen konnte. Dadurch baute ich mir eine kleine Kundenliste auf.

Danach sprach ich die Online-Marketer erneut an und fragte, ob ich ihre Produkte meinen Kunden anbieten dürfe. Gleichzeitig lobte ich sie für ihre gute Arbeit und sagte ihnen, dass ich ihnen dabei helfen wolle, noch bekannter zu werden.

Natürlich hätte ich auch einfach so eine E-Mail mit ihrem Produktangebot an meine Kunden verschicken können. Doch es war viel schlauer, das ausdrücklich zu erwähnen und auf diese Weise mit den erfolgreichen Unternehmern in Kontakt zu treten.

Dank dieser Strategie antworteten mir 70 Prozent der angeschriebenen Personen. Natürlich sagten sie: „Ja klar!“ Und viele fragten mich danach, was ich sonst so tue.

Nachdem ich die Angebote der Online-Marketer verschickt hatte, kamen einige von diesen zu mir und fragten mich, ob sie auch etwas für mich vermarkten sollten. So konnte ich Stück für Stück eine Beziehung zu ihnen aufbauen.

Der zweite wichtige Punkt: Du musst herausfinden, was deine potenziellen Partner und Bekannten beeindruckt.

Die Online-Marketer, die ich anschrieb, verdienten alle schon gutes Geld. Das war für sie also kein Anreiz mehr. Doch was sie vollkommen überraschte, waren echte Geschenke.

Als Dank schickte ich meinen Marketing-Partnern jeweils ein Tablet einer bekannten Marke, ohne vorher Bescheid zu sagen. Ich investierte circa 400 Euro pro Geschenk und haute alle Unternehmer vollkommen von den Socken.

Jeder, der damals für mich mein Produkt vermarktete, brachte mir einen Umsatz von rund 30.000 Euro ein. Ich investierte nur 400 Euro davon, um eine lebenslange Beziehung aufzubauen.

Viele der Marketing-Partner sagten: „Du bist ja völlig verrückt! Das habe ich noch nie gesehen.“ Und schickten darauf noch mal eine E-Mail an ihre Kundenliste, wodurch wir wieder mehr Umsatz machten. Meine Großzügigkeit überraschte sie so sehr, dass viele auf mich zukamen und fragten, wie sie mich noch unterstützen könnten.

Wenn du offen und großzügig bist, kannst du das Herz anderer Menschen erobern. Auch erfolgreiche Unternehmer sind Menschen, und du gewinnst sie durch eine liebenswerte Art, durch Aufmerksamkeit, Unterstützung und Emotionen.

Bei einer Marketing-Veranstaltung im letzten Jahr hat ein junger Mann genau diese Strategie bei mir angewendet (ob bewusst oder unbewusst). Wenn ich auf einem Event bin, kommen in der Regel sehr viele Menschen auf mich zu.

Fast jeder will ein Foto schießen, mir Fragen stellen oder etwas anbieten. Oft schaffe ich es nicht einmal, in Ruhe auf die Toilette zu gehen, ohne dass mich dort jemand etwas fragt. Doch keiner von ihnen gibt mir etwas.

Dann kam ein junger Mann zu mir, der sich schon durch seinen Kleidungsstil von der Masse abhob. Alles, was er sagte, war: „Hey Said, ich finde deine Arbeit voll cool und möchte dich unterstützen. Was kann ich für dich tun? Ich kann das alles hier ...“

Diese Ansprache fand ich sehr sympathisch. Endlich war da jemand, der nicht ständig etwas von mir wollte, sondern einfach mal etwas Nettes sagte. Da der junge Mann mir sympathisch war, unterhielten wir uns eine Stunde lang und ich gab ihm Tipps.

Die anderen standen um mich herum und fragten sich, wieso ich so lange mit ihm sprach. Er war noch nicht erfolgreich, sondern genauso wie viele andere.

Trotzdem zog er mich in seinen Bann, und nach unserem Gespräch tauschten wir sogar unsere Telefonnummern aus. Du musst wissen, dass ich bei Events normalerweise niemals meine Nummer weitergebe. Das ist meine feste Grundregel. Doch bei ihm war es anders. Denn wir hatten vereinbart, ein Interview zu führen.

Dieses Interview machten wir wenig später wirklich. Es bekam Zehntausende Klicks, wurde in der Szene sehr bekannt und ich gewann viele neue Partner dazu.

Wenn du die richtigen Menschen in deinem Leben hast, ist das eine der besten Abkürzungen zum Erfolg. Also solltest du dir genau überlegen, wer dich schnell nach vorne bringen und dir zum Erfolg verhelfen kann.

Begib dich auf die Suche nach diesen Menschen. Denn mit sehr großer Wahrscheinlichkeit hast du aktuell keine Personen in deinem Umfeld, die dich motivieren und zu höheren Leistungen antreiben.

Doch wer erfolgreich ist, hat auch wenig Zeit.

Es kann dementsprechend schwierig sein, Aufmerksamkeit zu gewinnen. Die beste Strategie liegt darin, es mit Liebe und Zeit zu versuchen.

Überlege dir, wo sich diese Menschen aufhalten. Welche Events besuchen sie? Welche Websites lesen sie? Welchen Gruppen oder Klubs treten sie bei? Aus meiner Sicht sind Events und persönliche Treffen der beste Weg, um eine Verbindung aufzubauen und neue Kontakte zu knüpfen.

Dafür musst du dich aber gut auf das kurze Kennenlerngespräch vorbereiten. In der Regel hast du nur wenige Minuten oder sogar Sekunden, um die Neugier der anderen Person zu wecken. Du solltest also vorher ganz genau überlegen, was du sagst.

Schreibe dir dazu deine besten Fähigkeiten auf und arbeite aus, wie sie anderen helfen können. Wenn du dich jemandem vorstellst und nicht genau weißt, was du tust und wer du bist, oder Ewigkeiten um den heißen Brei herumredest, schreckt das vor allem erfolgreiche Menschen ab.

Es geht nicht darum, eine perfekte Präsentation zu halten. Aber du solltest wissen, wofür du stehst, und dein Gegenüber neugierig machen.

Oft fragen andere Menschen dich aus reiner Höflichkeit: „Was machst du so?“ Die wenigsten Menschen interessieren sich zu dem Zeitpunkt ihrer ersten Frage wirklich für dich, weil sie dich natürlich noch nicht kennen. Jetzt liegt es an dir, schnell deinen Mehrwert zu kommunizieren.

Stelle deine außergewöhnlichen Merkmale, Erfahrungen oder Fähigkeiten heraus. Falls du noch nichts vorweisen kannst, hast du zumindest deine Zeit und deinen Ehrgeiz.

Eine mögliche Antwort auf die Frage, was du auf dem Event machst, wäre: „Ich schnuppere ein bisschen herum. Ich stehe noch am Anfang und möchte erfolgreichen Menschen mit meiner Zeit dabei helfen, noch mehr zu erreichen, weil ich weiß, wie beschäftigt sie sind. Ich kann ...“

## **Wie du Zugang zu erfolgreichen Menschen bekommst**

Wenn du Zugang zu erfolgreichen Menschen erlangen möchtest, solltest du dir zuerst überlegen, welche Form von Erfolg du suchst. Erfolg hat viele Formen, und jeder Unternehmer hat es mit einer anderen Philosophie und mit einem anderen Geschäft nach oben geschafft.

Zu welcher Community oder welcher Gruppierung erfolgreicher Menschen fühlst du dich zugehörig? Schreibe dir auf, wer die größten Player auf dem Markt sind, und studiere ihr Verhalten und ihre Persönlichkeit.

Auch wenn diese Leute erfolgreich sind und einen anderen Kontostand haben als du: Es sind keine Übermenschen, sie sind wie du und ich. Schaue dir an, welche Events sie besuchen, und kaufe dir ein Ticket dafür.

Manchmal fragen meine Kunden mich, wie sie mit VIPs in Kontakt treten können. Ganz einfach: Kaufe dir ein VIP-Ticket und schon bist du einer von ihnen.

Der VIP-Bereich von Events ist meistens nicht so überfüllt und du gehörst automatisch zu einem exklusiven Kreis. In der Regel wird dort zusammen gegessen und geredet. Man lernt sich viel intensiver kennen als im „normalen“ Bereich. Es lohnt sich fast immer.

Alternativ kannst du dir auch ein Ticket für ein exklusives Seminar kaufen und dich dort mit Menschen austauschen. Hier seid ihr für mehrere Stunden zusammen und kommt automatisch ins Gespräch.

Ich möchte noch einmal hervorheben, wie wertvoll und wichtig gute Kontakte im Leben sind. Ein einziger richtiger Kontakt kann dein Leben vollkommen und schlagartig verändern, dich auf ein komplett neues Level bringen.

Warum? Erfolgreiche Leute kennen andere erfolgreiche Leute. Und wenn jemand sich für dich interessiert und du ihm sympathisch bist, wirst du dadurch wieder neue Bekanntschaften machen.

# KAPITEL 4: LEBE IM ÜBERFLUSS



**A**uf unserer Welt gibt es von allem mehr als nötig. Alles ist im Überfluss vorhanden. Doch viele verstehen das nicht und beschränken ihr Leben, weil sie unter Mangeldenken leiden. Nur weil es Überfluss gibt, solltest du die Ressourcen nicht verschwenden. Im Überfluss zu leben bedeutet, dass du keine Sorgen haben musst, dass zu wenig für dich da wäre.

Überfluss wird von vielen Menschen negativ gesehen. Doch du wirst dich extrem frei und glücklich fühlen, sobald du diese Einstellung überwunden hast.

Als ich mein Online-Business gegründet habe, war ich fast pleite. Trotzdem habe ich schon ganz zu Beginn gemerkt, dass es da draußen Geld gibt. Ich musste es mir nur noch holen, es verdienen. Das Geld schwamm irgendwo von A nach B. Meine Aufgabe bestand darin, B zu werden.

Geld ist dazu da, verdient zu werden. Darüber musst du dir keine Sorgen machen. Je entspannter du mit deinem Geld

umgehst, desto mehr davon fließt auf dein Konto. Ich sehe bei vielen jungen Unternehmern, dass sie sehr verkrampft mit Geld umgehen und sich nur darauf fokussieren. Doch durch diese Verkrampfung blockieren sie sich nur selbst und stoppen den Geldfluss.

Sie sehen jeden und alles als Konkurrenz. Statt andere einfach als Partner und Wachstumspotenzial zu erkennen.

Wenn du mit diesen Leuten sprichst, gibt es keine menschliche Interaktion und keine Echtheit. Du spürst im Gespräch sofort die negative Energie deines Gegenübers. Du siehst es an seiner Haltung, an der Stimme, am Gesichtsausdruck und an den ständig verkrampften Mundwinkeln.

Jemand, der so verkrampft mit Geld umgeht, wird nur sehr langsam wachsen und zum Erfolg kommen. Ich kenne viele Unternehmer, die genau in demselben Bereich tätig sind wie ich. Doch sie brauchten Jahrzehnte, um dorthin zu gelangen, wo ich jetzt bin.

Warum ich schneller war? Weil ich kein Konkurrenzdenken pflege und im Überfluss lebe und denke.

Ich wuchs gemeinsam mit anderen und habe immer versucht, lieber etwas mehr Provision abzugeben, als selbst zu verdienen. Ich machte beispielsweise große Produkt-Veröffentlichungen (Launches) und hätte das Produkt auch nur an meine Kunden verkaufen können, weil meine Kundenliste bereits groß war.

## **Doch statt alleine vom Umsatz zu profitieren und immer gieriger zu werden, entschied ich mich für einen anderen Weg.**

Wir vernachlässigten den Umsatz und konzentrierten uns darauf, lieber mehr neue Kunden von anderen Unternehmern zu bekommen. Dafür gingen wir Affiliate-Partnerschaften mit allen großen Online-Marketern (über 30) ein, und alle vermarkteten unser Informationsprodukt.

Am Ende verdienten wir durch diese Strategie zwar weniger, bekamen aber viel mehr Kunden. Außerdem konnten wir unsere Bindung zu den anderen Online-Marketern festigen, weil alle etwas davon hatten. Jeder war zufrieden. Durch das alles wurde mein Unternehmen noch bekannter und es ergaben sich neue Möglichkeiten, die vorher undenkbar gewesen wären.

Jemand, der nicht im Überfluss lebt, wäre anders vorgegangen. Er hätte kurzfristig gedacht und lieber mehr Umsatz gemacht, als an der großen Vision zu arbeiten.

## **Wie du ein Überfluss-Mindset entwickelst**

Ich war letztes Jahr bei meinem sehr guten Freund Dirk-Michael Lambert als Speaker auf der Unternehmer-Challenge und stand vor circa 1.000 Menschen. Dort führte er eine Übung durch, die mir sehr gut gefiel und die sich perfekt dazu eignet, Überflusdenken zu trainieren.

Die Teilnehmer sollten aufstehen und sagen: „Es ist genug für mich da. Ich liebe den Überfluss. Ich liebe Geld. Das Geld

kommt zu mir, und ich muss nicht dem Geld hinterherrennen.“ Genau diese Strategie und Übung nutzte auch Herr Lambert früher, um erfolgreich zu sein.

Als junger Unternehmer hatte er noch nicht viele Erfolge vorzuweisen. Doch er sagte sich immer wieder, dass er in einem Jahr eine Million Euro verdienen würde – und schaffte es wirklich. Erst als er diese Überfluss-Einstellung verinnerlicht hatte, schaffte er den Durchbruch.

Wenn du im Überfluss denkst und handelst, strahlst du etwas Besonderes aus. In jedem Gespräch, bei jedem Telefonat, in jedem Vortrag oder Meeting. Du verfügst automatisch über eine ganz neue Kraft, die den Erfolg zu dir bringt.

Was, glaubst du, wirkt attraktiver auf deine Kunden, wenn du gerade ein neues Projekt an Land ziehen willst: Verkrampftheit und Bedürftigkeit, die man bis ans Ende der Welt spüren kann, oder Lockerheit, die ausstrahlt, dass du es nicht nötig hast?

Wenn du nicht entspannt mit Geld umgehst, spüren andere das sofort. Man merkt es daran, wie du argumentierst und denkst. Die Konsequenzen sind verheerend. Sobald du von einer beschränkten Mentalität zu einem Überfluss-Mindset kommst, ziehst du andere Menschen an und wirst noch viel mehr Erfolg haben. Wenn du Erfolg ausstrahlst, wollen andere sich mit deinem Erfolg umgeben.

Eine weitere Möglichkeit, ein Überfluss-Mindset zu entwickeln, besteht darin, Geld zu spenden. Diese Strategie habe ich schon sehr früh angewendet. Ich habe versucht, meine

finanziellen Mittel zu investieren, auszugeben und zu verteilen, damit ich entspannter damit umgehe.

Viele Menschen halten diese Vorgehensweise für falsch. Doch du wirst viel entspannter, wenn du dich daran gewöhnst, Geld zu verteilen. Ich kenne viele Unternehmer, die genau das Gleiche tun. Aus irgendeinem Grund kommt dadurch noch mehr Geld zu ihnen zurück.

Vielleicht sagst du jetzt: „Ich habe noch kein Geld.“ Und das ist okay. Biete anderen einfach kostenfreien Mehrwert. Überlege dir außerdem, wie du das Leben anderer Menschen selbst durch kleine Gesten positiv beeinflussen kannst. Es müssen nicht immer riesige Geldsummen sein.

Bei mir ist es beispielsweise so, dass ich meine Geschäftspartner immer einlade, wenn ich mit ihnen unterwegs bin. Manche sagen: „Ich zahle für mich und der andere für sich.“ Doch das ist eine schädliche Basis für jede Beziehung. Im Endeffekt kostet dich ein teures Essen vielleicht 150 oder 200 Euro. Doch diese Geste ist am Ende für dein Beziehungskonto von großem Vorteil.

Mir ist es schon oft passiert, dass ein Geschäftspartner mich einen Tag später anrief und mich fragte, ob er Werbung für mich machen sollte. Nicht selten kommen bei so einer Aktion 20.000 Euro und mehr herum. Kein schlechter Schnitt für ein Investment von 150 Euro, oder?

■ Noch einmal: Überflusdenken bedeutet nicht Verschwendung, sondern Entspannung.

Das Universum hat Geld für dich bereitgestellt. So viel, wie du willst. Du kannst es dir nehmen, wenn du möchtest. Und jeder auf der Welt wird sein Stück vom Kuchen abbekommen.

# KAPITEL 5: DIE INFORMATIONSDIÄT



**F**rüher habe ich noch sehr viel Fernsehen geschaut: Filme, Serien und alles Mögliche. Doch mit der Zeit merkte ich, wie wertvoll meine Zeit war und wie viel ich davon an TV-Sender verschenkte. Das kostbarste Gut in meinem Leben verschenkte ich einfach so an die Massenmedien. Ich schenkte ihnen zu viel Aufmerksamkeit und die Macht, mich zu beeinflussen.

Als ich das verstanden hatte, reduzierte ich den Konsum jeglicher Medien auf ein Minimum und schaute nur noch Nachrichten. Früher dachte ich nämlich, dass man ja was von der Welt wissen müsse.

Doch irgendwann stellte ich fest, dass auch die Nachrichten nichts an meinem Leben veränderten. Das Einzige, was sie in mir veränderten, war meine Stimmung: Nach den Nachrichten fühlte ich mich immer schlecht. Denn dieses ganze Geschäft funktioniert zum Großteil nur durch die Verbreitung schlechter Nachrichten.

Mit dieser negativen Energie und diesen Emotionen startete ich schon morgens in den Tag, was mich extrem ablenkte. Denn das Gehirn hat nur begrenzt Platz, und den solltest du für etwas nutzen, das dich wirklich weiterbringt.

Als mir das klargeworden war, ließ ich auch die Nachrichten weg und konzentrierte mich vollkommen auf mein Business. So hatte ich auf einmal viel mehr Zeit, startete entspannter in den Tag und fühlte mich viel besser.

Wenn andere hören, dass ich kein Fernsehen schaue und keine Nachrichten konsumiere, entgegnen sie mir immer, dass ich dadurch ja nicht mitbekomme, was auf der Welt passiert. Doch in der Realität bekommst du die wichtigen Nachrichten immer mit.

Viele Menschen schauen morgens Nachrichten, regen sich darüber auf und investieren anschließend auch noch den ganzen Tag, um mit anderen, die ebenfalls Nachrichten schauen, darüber zu diskutieren. In Pausen, beim Rauchen, in der Kaffeeküche etc.: was für eine Verschwendung.

Was bringt es, sich über etwas aufzuregen, das man ohnehin nicht ändern oder beeinflussen kann?

Diese Menschen kommen abends nach Hause und ihr Kopf schmerzt.

Kein Wunder. Wenn man sich den ganzen Tag zumüllen lässt und abends noch mehr nutzlose Serien, Filme oder

Ähnliches schaut, bleibt natürlich keine Zeit und Energie mehr übrig, um an seinen Träumen und Zielen zu arbeiten.

Wenn du Nachrichten und sinnlosen Informationen zu viel Platz in deinem Leben gibst, öffnest du der Negativität die Tür zu deinem Leben. Es schockiert mich, dass viele sich bewusst dazu entscheiden.

Vielleicht meinst du, es sei wichtig für dich und dein Leben, Nachrichten zu schauen und „auf dem Laufenden zu sein“. Doch das ist es nicht. Oder kannst du dich daran erinnern, dass irgendeine Katastrophe oder Tragödie in den Nachrichten dein Leben verändert hat? Bei 99 Prozent der Nachrichten trifft das wohl nicht zu.

Wenn du wirklich etwas lernen und dich konstruktiv und positiv verändern willst, solltest du in komprimiertes Wissen investieren. Kaufe dir gefiltertes und selektiertes Wissen, das dich genau an dem Punkt weiterbringt, an dem du gerade stehst.

Als ich damals Geld im Internet verdienen wollte, suchte ich online nach verschiedenen Tipps und Informationen. Ich stieß auf Tausende Seiten, die mit Müll vollgepackt waren und von denen mich keine einzige weiterbrachte.

Und klar: Wenn diese Informationen mir wirklich zeigen würden, wie ich im Internet Geld verdienen kann, warum sollten sie dann kostenlos sein?

Ich bin der festen Überzeugung, dass nur die Informationen, für die du bezahlen musst, wirkliches Insiderwissen bieten.

Diese bezahlten Informationen bringen dich viel schneller auf das nächste Level. Als ich damit angefangen habe, Geld für Informationen auszugeben, begann mein Business zu florieren.

Ich verdiente 3.000 Euro und investierte davon 2.000. Im nächsten Monat verdiente ich dann 5.000 Euro und investierte davon wieder 4.000 in neues Wissen. Das machte ich so lange, bis ich genug Wissen hatte und keine neuen Informationen mehr fand.

## **Wie du eine Informationsdiät machst**

Zuerst solltest du alle Informationsquellen abschalten, die dich nur Zeit und Energie kosten, dir aber keinen Mehrwert bieten. Schau dir an, in welche Informationsmedien du Zeit investierst, ohne etwas zu lernen.

Dabei wirst du feststellen, dass Unterhaltungsmedien oder auch Nachrichten sehr viel Zeit fressen, dir aber außer schlechter Laune nichts bringen. Du entwickelst dich nicht, sondern du arbeitest eigentlich nur den Sendern zu, die Werbung einspielen und damit Geld verdienen.

Als Nächstes solltest du dich fragen, an welchem Punkt du gerade hängst und wie du deinen nächsten Durchbruch schaffst. Wo kannst du dir Informationen kaufen oder Zugang zu Menschen bekommen, die dir weiterhelfen können?

Wenn du Geld in Wissen investierst, weißt du dieses ganz anders zu schätzen und wirst dich selbst auch schneller zum Experten entwickeln.

# KAPITEL 6: DIE KUNST DER FAULHEIT



**W**enn du schnell zum Erfolg gelangen möchtest, musst du Aufgaben und Projekte an andere Menschen abgeben. Dadurch gewinnst du die nötige Zeit, um dich auf Spezialfähigkeiten zu konzentrieren, mehr Geld zu verdienen und deine Ziele schneller zu erreichen.

Wenn andere deine Aufgaben lieber, günstiger, schneller oder besser machen als du, hast du dein Geld gut investiert und dein Leben optimiert.

Ein gutes Beispiel ist mein Buch „Das perfekte Online-Business“. Ich hatte die Idee dazu im Kopf und wollte es unbedingt mit der Welt teilen. Ein Buch zu schreiben dauert mindestens anderthalb Jahre. Danach muss man sich noch um die Korrekturen, Design, Produktion und Logistik kümmern.

Außerdem muss man mit vielen unterschiedlichen Dienstleistern verhandeln. Eine Buchveröffentlichung ist mit sehr viel Stress verbunden. Zudem überlegte ich, dass mein Buch

am Ende einen tollen Inhalt, aber wahrscheinlich keine gute Struktur haben würde (da ich eher der emotionale Typ bin).

Also beauftragte ich einen sehr guten Freund von mir: Artur Neumann. Artur und sein Team haben sich auf die Erstellung und Veröffentlichung von Büchern für erfolgreiche Menschen spezialisiert.

Wenn ich mit Artur arbeite, kommen meine Inhalte, Ideen, mein Mindset, meine Worte und meine Schritte zum Erfolg in das Buch. Doch er hilft mir dabei, diese Inhalte sinnvoll zu sortieren, die besten Worte zu finden, das Ganze auf Papier zu bringen und ein fertiges Buch daraus zu machen.

**Dieses Buch hat die Kraft, viele Menschen positiv zu beeinflussen und ihnen dabei zu helfen, erfolgreicher zu sein.**

Mein Buch „Das perfekte Online-Business“ hat sich über 35.000 Mal verkauft und einen Umsatz von über 400.000 Euro gemacht. Wir generierten über 35.000 neue Kunden und spendeten Zehntausende Euro an Hilfsorganisationen.

All das wäre nicht möglich gewesen (oder erst sehr viel später), wenn ich nicht einen Profi für dieses Buchprojekt engagiert hätte.

Ich hätte zudem sehr viel mehr Stress gehabt und etwas tun müssen, das mir nicht so viel Spaß macht. Statt einiger Tage Zeitinvestition wären es mehrere Monate geworden. Wenn ich mein Buch komplett selbst gemacht hätte, wäre für mich viel Lebensqualität verloren gegangen.

**Stattdessen sitzen wir, während dieses Buch entsteht, gerade in meinem Luxusapartment in Dubai und unterhalten uns locker.** Jeder von uns macht das, was ihm Spaß macht, und wir beide sind dadurch glücklichere Menschen. Zudem ist unsere Bindung stärker geworden und wir verbringen eine tolle Zeit hier.

Mach dir einfach klar, dass jeder Mensch nur 24 Stunden am Tag hat. Und das eigentlich auch nur, wenn du 100 Prozent produktiv bist und niemals schläfst.

Wenn du deine Zeit auf der Welt maximieren und ideal nutzen möchtest, musst du Dinge irgendwann auch mal delegieren und Aufgaben abgeben, die dir nicht liegen oder auf die du keine Lust hast.

Du kannst Zeit, Fähigkeiten und Wissen von anderen einkaufen. Dadurch bekommst du selbst einen extremen Vorsprung. Schließlich kaufst du auch die Fehler-Erfahrungen und Weiteres anderer ein.

## **Wie du die Kunst der Faulheit erlernst**

Um die Kunst der Faulheit zu erlernen, solltest du dir überlegen, welche Aufgaben du gerne übernimmst und welche nicht. In der Regel bist du in dem, was du gerne machst, auch gut. Danach solltest du dir Menschen dazuholen, die das lieben, was du nicht gerne machst.

Eine einfache Aufgabe, die du schnell an andere Mitarbeiter oder Dienstleister abgeben kannst, ist der Support. Das war auch der erste Bereich, den ich ausgelagert habe. Danach

kamen einzelne Teile des Marketings dazu: zum Beispiel Besucher einzukaufen.

Später dann: E-Mail-Marketing und Content-Marketing. Zuerst habe ich den Mitarbeitern beigebracht, wie es richtig geht, und die Aufgabe anschließend komplett an sie abgegeben. Wenn du die Kunst der Faulheit beherrschen willst, darfst du nicht immer denken, dass du es ja auch und vielleicht sogar besser hinbekommst.

Ein guter Startpunkt für das Outsourcing (also das Auslagern von Aufgaben) ist die Website Fiverr. Durch die Globalisierung kannst du dort Arbeitskräfte aus der ganzen Welt für sehr wenig Geld beauftragen.

Natürlich könntest du dich auch tagelang hinsetzen und beispielsweise ein Logo selbst kreieren. Ich bezweifle aber, dass es danach gut ist (falls du nicht gerade ausgebildeter Designer bist). Schließlich gibt es Menschen, die für fünf Euro Logos erstellen, mit denen du schon mal starten und erste Erfolge erzielen kannst. Und das Logo ist sogar in ein bis zwei Tagen fertig.

Auf der Website Upwork gibt es Freelancer, die für sieben Dollar pro Stunde deinen kompletten Support übernehmen. Manche machen dir für zehn Euro pro Stunde richtig gute E-Mail-Marketing-Kampagnen.

Außerdem findest du Webdesigner, die für 200 Euro eine komplette, wirklich schicke Website gestalten. Wenn du zu einer großen Agentur gehst, zahlst du dafür bestimmt 20.000 Euro. Und das für eine Website, die fast genauso aussieht.

Erfolgreich wirst du nur, wenn du Aufgaben delegierst. Und zwar möglichst früh. Fang damit an, sobald deine Umsatzmaschine läuft, und konzentriere dich darauf, sie schneller laufen zu lassen.

Als Unternehmer brauchst du die Zeit dafür, neuen Umsatz hereinzuholen. Die Umsetzung der Projekte und Aufgaben musst du Stück für Stück abgeben. Sonst bleibst du stecken. Die Umsetzung verursacht eigentlich nur Kosten.

Manche Unternehmer haben Angst, andere einzustellen oder ein Stück ihrer Umsätze an andere abzugeben, weil sie nicht sicher sind, ob sie in Zukunft weiterhin genug Geld verdienen können.

Doch wenn du Angst davor hast, solltest du kein Unternehmer sein. Gerade dieses Abenteuer ist es ja, was Unternehmertum ausmacht – ansonsten wärst du ein Angestellter.



# KAPITEL 7: WERDE EIN KETTENBRECHER



**E**gal was du in deinem Leben noch vorhast: Wahrscheinlich gibt es etwas, das dich bremst und einschränkt. Denn jeder hat innere Blockaden oder Konflikte, die ihn in seinem Privat- und Berufsleben hemmen. Diese Grenzen hast du dir in der Vergangenheit selbst gesetzt.

Vielleicht hast du dir eingeredet, dass du nur gut genug wärest, um 1.500 oder 2.000 Euro monatlich zu verdienen. Vielleicht liegt deine mentale Grenze auch bei 10.000 Euro.

Du denkst: So war es schon immer, also wird es auch so bleiben.

Doch diese Blockade existiert nur in deinem Kopf. Wenn du diese Ketten brechen willst, musst du mutig sein und loslassen. Andere haben dich dazu gebracht, dass du heute diese Ketten im Geiste trägst.

Deine Familie, deine Freunde, Bekannte oder Kollegen. Wer auch immer. Sie wollen dich bewusst oder unbewusst damit beeinflussen und kleinhalten. Sie wollen nicht, dass du springst und erfolgreich wirst, denn das könnte sie eifersüchtig machen.

Vielleicht wissen die Menschen in deinem Umfeld es auch einfach nicht besser und wollen dich nur vor Unheil bewahren. Die Gründe spielen auch eigentlich gar keine Rolle.

Entscheidend ist: Wenn du ein Kettenbrecher werden willst, musst du verinnerlichen, dass du es verdient hast. Dass du es schaffen wirst. Sage dir: „Ich will Lebensqualität. Ich will glücklich sein. Ich will erfolgreich sein.“

Kettenbrechern ist es egal, was andere von ihnen denken oder wie sie hinter ihrem Rücken sprechen. Es ist ihnen auch egal, ob sie mal scheitern.

Sie wollen es einfach schaffen und erfolgreich sein. Auch wenn sie dabei oft hinfallen – denn sie werden noch häufiger aufstehen und weitermachen.

Ich kann dir aus persönlicher Erfahrung sagen, dass du niemals beruflich erfolgreich sein kannst, solange du nicht auch privat glücklich bist. Erfolg im Beruf und dein Privatleben hängen eng miteinander zusammen.

Deshalb musst du dich auch um deine Beziehungen zu deinem Partner, deinen Eltern und Freunden kümmern. Wenn es hier Konflikte gibt, wirken sich diese auch negativ auf dein Business aus.

Du solltest außerdem schlechte und schädliche Menschen aus deinem Leben verbannen und dich mit positiven und stärkenden Personen umgeben. Erst wenn du ein gesundes Privatleben hast, steht die Basis für ein gesundes Business.

Viele wollen Privat- und Geschäftsleben trennen. Doch als Unternehmer geht das nicht.

Deine Lebensphilosophie unterscheidet sich total von der eines Angestellten. Du hast auf der einen Seite zwar die Flexibilität, alles zu tun, wonach dir ist, egal wo oder wann. Doch gleichzeitig musst du immer aktiv sein und weitermachen.

Da ich weiß, dass Privat- und Berufsleben zusammenhängen, frage ich jeden Monat mein Team, wie ihre private Situation aktuell ist und ob sie zufrieden mit ihrer Beziehung sind.

Wir reden ganz offen und ehrlich miteinander und ich gebe ihnen Tipps, was sie verbessern können. Dadurch finden sie einen Ausgleich und können sich danach wieder besser auf die Arbeit konzentrieren.

Wenn dich gerade ein Problem aufhält, das wie eine unlösbare Kette erscheint, dann habe ich einen Tipp für dich: Suche dir größere Probleme bzw. Herausforderungen, sodass das jetzige Problem klein wird. Damit meine ich, dass du nach vorne schauen musst. Stillstand ist keine Option.

Denke nicht darüber nach, was dich in Zukunft bremsen könnte, sondern konzentriere dich auf das Jetzt. In Zukunft findest du immer wieder eine neue Lösung.

Viele der Probleme, die dir heute kompliziert erscheinen, werden später extrem einfach zu lösen sein.

Überlege dir, wer oder was dich gerade bremst. Stelle dir dann folgende Frage: „Soll diese eine Sache wirklich der Grund sein, warum ich mein Traumleben nicht leben kann?!“

Wenn du beispielsweise Kritik von anderen bekommst, solltest du dich fragen: „Ist die Person, die mich kritisiert, es wirklich wert, dass ich deshalb meine kompletten Ziele und Träume aufgebe?“

# SCHLUSSWORT: NO LIMIT!



**D**a du dieses Buch liest, gehörst du zu den wenigen Menschen auf der Welt, die sich mit ihrer Zukunft und ihrem Erfolg auseinandersetzen.

Du hast die Fähigkeit, dein Leben in die Hand zu nehmen, Grenzen zu überschreiten und erfolgreich zu sein.

Denn du verfügst über ganz besondere Stärken, besondere Erfahrung und eine einzigartige Botschaft, wodurch du die Welt beeinflussen kannst.

Wenn du fest an deine Vision, an deine Ziele, an dich und deinen Willen glaubst, kannst du es schaffen, ein Leben im Überfluss und ohne Kompromisse zu leben.

All die Grenzen, die dir so echt und hart vorkommen, sind in Wirklichkeit nur in deinem Kopf. Diese Grenzen hast du dir selbst gesetzt.

Deshalb ist es wichtig, dass du frei denkst, grenzenlos denkst und alles ablegst, was dich von deinen Zielen fernhält.

**Durchbruch die Ketten, werde ein Kettenbrecher!**

Dein

Said Shiripour

# ÜBER DEN AUTOR: SAID SHIRIPOUR



**S**enkrechtstarter Said Shiripour: Einwandererkind, Studienabbrecher mit 23 Jahren. Es begann alles in seinem Studentenzimmer.

**Hier gründete Said Shiripour mit 100 Euro Startkapital sein erstes Online-Business. 14 Monate später wurde er Millionär ...**

Heute gehört er zu den bekanntesten Internet-Unternehmern im deutschsprachigen Raum. Er überzeugt durch seine unglaubliche Menschlichkeit und Sympathie.

Nach einem schweren persönlichen Schicksalsschlag zog Shiripour nach Dubai. Dort gründete er 2017 sein neuestes Unternehmen, die Next Generation Marketing FZE.

Said steht an der Spitze seines Unternehmens EZ Marketing und führt ein Team ausgewiesener Experten.

Sein Ziel und seine Vision ist es, Menschen dabei zu helfen, finanziell frei zu werden. EZ Marketing bietet unter anderem hauseigene Software an und hilft Selbstständigen sowie Unternehmern, erfolgreich zu werden.

2017 veröffentlichte Said Shiripour sein erstes Buch „Das perfekte Online-Business“, in dem er seinen Werdegang beschreibt. Es soll für Motivation und Inspiration unter den Lesern sorgen.

