

### DIE MILLIONÄRSDENKE – REICHTUM VON INNEN.

Bonus 1:

## Die Rückwärtstechnik

### Der optimale Prozess, um die eigenen Ziele zu erkennen und zu erreichen

#### Welche zeitliche Ausrichtung hat Ihre Motivation?

Falls sie nicht langfristig angelegt ist, besteht die Gefahr, dass Sie Ihr Endziel niemals erreichen. Das Thema Zielsetzung war immer schon problematisch, für die meisten zumindest. Der Hauptgrund dafür ist, dass zwischen der Motivation und den Zielen eine stimmige Beziehung bestehen muss, damit sich der Erfolg einstellen kann. Dieses Wechselverhältnis ist nichts Wissenschaftliches, es geht vielmehr um die Ausrichtung zwischen der Motivation und dem Ziel. Sie kennen sicherlich den Ausspruch: „*Ich kann den Wald vor Bäumen nicht mehr sehen.*“ Dieser Spruch beschreibt dasselbe Konzept.

Ihre Motivation ist die „Schubkraft“, die hinter Ihren Zielen steht.

Eine fehlerhafte Ausrichtung Ihrer Motivation bringt die Gefahr mit sich, dass Sie Ihre Schubkraft verausgaben, bevor Sie Ihr Ziel erreichen. Was dann geschieht, ist eine Veränderung der zeitlichen Ausrichtung. Von der langfristigen Sichtweise wechseln Sie zu kurzfristigen Aktivitäten, was zu einer subjektiven und kurzfristigen Motivation, statt zu einer objektiven und langfristigen Motivation führt. Sie sind dann nur noch motiviert, wenn Sie gute Ergebnisse erreichen. Schlechte Ergebnisse führen sofort zur Demotivierung.

Nun führt eine subjektive Motivation jedoch nicht zu einer erfolgreichen Verwirklichung Ihres Ziels!

Warum?

Weil Sie gar nicht vermeiden können, dass Situationen auftreten, in denen Ihre Erwartungen nicht erfüllt werden. In solchen Fällen brauchen Sie die Stärke und Energie einer soliden, langfristigen, objektiven Motivation mehr denn je, um weiterzumachen.

Wie gehen Sie nun am besten vor, wenn Sie Ihre Ziele herausarbeiten und eine Strategie (objektive Motivation) entwickeln wollen, damit Sie Tag für Tag von Ihren Zielen so motiviert werden, dass Sie sie erreichen wollen?

In der Regel bringen die Leute Bewegung in ihre Ziele, indem sie sich gedanklich ein bestimmtes Ergebnis ausmalen und dann „in der besten Absicht“ aktiv werden – in der **Hoffnung**, dass sie sich auf ihr Ziel zu bewegen – und nicht weiter davon entfernen – würden. Diese Art der Zielsetzung bietet jedoch häufig nicht die ausreichende Motivation. Die größten Probleme sind:

Wenn Sie sich auf Ihr Ziel zu bewegen, wissen Sie im Grunde nicht, ob Sie sich auf dem kürzesten Weg zum Ziel befinden. Sie wissen noch nicht einmal, ob Sie sich überhaupt in die richtige Richtung bewegen. Bedenken Sie auch, dass der geradeste Weg nicht immer der optimale ist.

Manchmal – viel später! – werden Sie feststellen, dass Sie vom Weg abgekommen sind, ohne es bemerkt zu haben ...

Sie wissen nicht, was Sie auf Ihrem Weg zur erfolgreichen Erreichung Ihres Ziels erwartet. Für Ihr Unterbewusstsein ist es deshalb ein Leichtes, sich eine Reihe von „Eventualitäten“ (meist negativer Art) auszudenken. Es könnte alles Mögliche passieren, was Sie nicht wollen! Da Sie nicht sicher sind, was Sie erwartet, und gleichzeitig etwas Schlimmes befürchten, schleichen sich Zweifel und Sorgen ein. Dies führt häufig dazu, dass Sie nach Ausflüchten suchen, um nicht weitermachen zu müssen – **statt nach Bestätigungen Ausschau zu halten, warum Sie „am Ball bleiben“ sollten.**

Weil Ihr Weg einzigartig ist und nur für Sie gilt, ist ihn auch noch niemand vor Ihnen auf genau dieselbe Weise gegangen. Sie wissen also nicht einmal, ob dieses Ziel realistisch ist. Noch nicht! Sie könnten in Versuchung geraten, sich von außen Bestätigung holen zu wollen, das heißt, Sie suchen nach jemandem, der das schon gemacht hat und wollen wissen, wie er oder sie dabei vorgegangen ist. Falls Sie ein solches Vorbild nicht finden, fängt Ihr Verstand vielleicht an, Ihren Wunsch in Frage zu stellen. *„Das hat bisher noch keiner so gemacht – warum sollte es ausgerechnet mir gelingen?“* Alle hier aufgeführten Gründe sind durchaus realistische Ursachen, warum Leute scheitern. Überraschenderweise geschieht das gleich zu Anfang, wenn das Ziel festgelegt und der Weg abgesteckt werden müssen.

Was nun?

**Es gibt eine Möglichkeit, Ihre Ziele zu definieren und sich konsequent auf Ihrem Weg nach vorne zu motivieren.** Dieser sehr effiziente Prozess löscht auch alle oben genannten Herausforderungen aus. Die „Rückwärtstechnik“ ist relativ simpel. Sie brauchen lediglich darauf zu achten, dass Sie diese Technik richtig einsetzen. Dann werden Sie auch die Belohnung ernten.



Der wesentliche Unterschied zwischen diesem Prozess und anderen Zielsetzungssystemen besteht darin, dass Sie nicht von der bestehenden Situation ausgehen und von da aus blindlings losmarschieren. Wie wir gesehen haben, würden Sie im Dunkeln tappen; Sie würden nicht wissen, worauf Sie sich einzustellen haben. **Stattdessen fangen Sie bei dieser Technik mit dem „verwirklichten“ Ziel an** (so als ob Sie es bereits erreicht hätten) und bewegen sich von dort aus rückwärts. **Sie planen Ihren Weg von der Zukunft aus rückwärts in die Gegenwart.** Auf diese Weise haben Sie sehr präzise Wegweiser (kurzfristige Ziele), die Ihnen aufzeigen, wie Sie zu Ihrem Endziel gelangen – und Sie haben alle Einzelschritte schriftlich festgehalten.

Sie können auch „absehen“, was Sie in der Zukunft erwartet. Wenn Sie von der Spitze (Ihrem erreichten Ziel) ausgehen, können Sie klar erkennen, wie der nächste Schritt aussehen muss oder wohin Sie sich bewegen müssen, um die nächste Ebene zu erreichen.

**Dieses System versetzt Sie in die Lage, Ihre Ziele zu erreichen und motiviert Sie jeden Tag zum Weitermachen.**

Sehen wir uns die praktische Umsetzung anhand eines Beispiels an. Es wäre nicht verwunderlich, wenn Sie zu der Einsicht gelangten, dass Sie dieses System unbewusst bereits anwenden. Jetzt lernen Sie, es bewusst einzusetzen und es in jeder Situation praktisch anzuwenden.

Viele Leute reisen gerne. *„Ich möchte reisen“*, ist jedoch noch kein Ziel, es ist lediglich ein allgemeiner Wunsch. **Ein Wunsch ist erst dann ein Ziel, wenn er eindeutig festgelegt (Spezifizierung) ist und ein Stichtag angesetzt wurde (Termingebundenheit).** Wir ändern das Ziel deshalb ab:

*„Ich will dieses Jahr den gesamten Dezember in Sydney, Australien und in Auckland, Neuseeland, verbringen.“*

Jetzt haben Sie eine Basis. **Was brauchen Sie sonst noch**, um dieses Ziel zu erreichen?

### **Zeit und Geld.**

Gehen wir in diesem fiktiven Beispiel davon aus, dass Sie bereits einen Monat Urlaub beantragt und gewährt bekommen hätten. Das Problem, das es jetzt noch zu lösen gilt, ist also die **Geldfrage**. Damit wir diese Hürde nehmen können, müssen wir das **Problem in Teilbereiche zerlegen.**

Bevor wir uns an diese Arbeit machen, wollen wir kurz abschweifen und uns überlegen, wie wir ohne die Rückwärtstechnik vorgegangen wären. Wann würden Sie normalerweise nach Australien reisen?



Sobald Sie über genügend Zeit und Geld verfügen würden.

Noch deutlicher:

**Sobald Sie genügend Geld gespart und einen Monat Urlaub hätten.**

Sie würden die Zielsetzung also **ausgehend von Ihrer aktuellen Lage** angehen und sich von dort aus einen Schritt auf Ihr Ziel zu bewegen. Einen Schritt auf Ihr Ziel zu bewegen, hieße in diesem Fall, mit dem Sparen beginnen. Am Freitag nehmen einen Teil Ihres Lohns oder Gehalts und legen ihn in Ihre „Urlaubskasse“.

Am Samstag gehen Sie in der Innenstadt spazieren und machen einen Schaufensterbummel. Was hält Sie eigentlich davon ab, sich eine Kleinigkeit zu kaufen? Und so gehen Ihnen allerlei Gedanken durch den Kopf:

*„Wenn ich mir dieses Kleid (oder dieses Hemd) jetzt nicht kaufe, wo der Preis herabgesetzt ist, kriege ich es so billig nie wieder. Für Australien kann ich auch noch nächsten Monat sparen.“*

Um schon sind Sie von Ihrem Weg abgewichen. Sie haben einen **Schritt zur Seite** gemacht. (Warum ist das kein Schritt nach hinten? Weil Sie immerhin diszipliniert genug waren, um etwas Geld in Ihre Urlaubskasse zu legen, auch wenn Sie es jetzt wieder verpulvern.)

Im Laufe der kommenden Wochen und Monate machen Sie sich „ernsthaft ans Sparen.“ Aber dann kommt der Winter und Sie stellen fest, dass Sie sich mit diesen abgefahrenen Reifen nicht mehr auf die Straße wagen können, die Ölpreise sind auch gestiegen und überhaupt ist alles so teuer geworden ... Gott sei Dank haben Sie ja ein bisschen Kleingeld weggespart!

Wie gewonnen, so zerronnen ...

Die **übliche Vorgehensweise**, bei der Sie von der jetzigen Situation aus auf Ihr Ziel zusteuern, besitzt einen **eindeutigen Mangel**, wie Sie gleich sehen werden:

Im Grunde sind Sie sich nicht sicher, ob Sie jemals so viel Geld zusammensparen können, dass es für eine Reise nach Australien reicht. Mit anderen Worten: Ob Sie Ihr Ziel jemals erreichen, ist äußerst ungewiss.

Selbst wenn Sie sich fest vorgenommen haben, genügend Geld zusammenzusparen, wissen Sie immer noch nicht, wann es so weit sein wird.



Und wenn Sie es doch bis Dezember schaffen sollten, würden Sie vielleicht doch nicht reisen, weil Sie einige Monate vorher Urlaub beantragen hätten müssen.

Übrigens verhält es sich im geschäftlichen Bereich ganz ähnlich. Und nicht nur dort. **Viele Leute haben oft das Problem, dass Sie völlig unsicher darüber sind, ob, wie und wann ihre Aktionen sie ans Ziel bringen.** Dazu kommt, dass sie sich machtlos fühlen; sie tun zwar alles Mögliche, um die Dinge zu beschleunigen und ein bestmögliches Ergebnis zu erzielen, fühlen sich aber überfordert. Ziele richtig setzen

Die bereits angesprochene **Rückwärtstechnik** ist **die effizienteste Vorgehensweise für die Festlegung und Erreichung Ihrer Ziele.** Bei diesem Prozess wird die Zielsetzung auf den Kopf gestellt!

Als erstes stellen Sie sich zuerst ein Ziel so vor, **als ob Sie es bereits erreicht hätten** (genügend Geld für eine Australienreise);

als nächstes überlegen Sie sich dann, was für die Erreichung **notwendig gewesen wäre.**

Dann arbeiten Sie sich von Ihrem Ziel aus rückwärts immer weiter bis zur Gegenwart durch: Was hätte einen Schritt früher getan werden müssen? Und noch einen Schritt früher, und noch früher ...

Sie gehen von dem bereits erfolgreich erreichten Ziel aus und arbeiten sich Schritt für Schritt durch alle Phasen hindurch, bis Sie an Ihrer jetzigen Situation angekommen sind. In der Praxis würde dies wie folgt aussehen. Konzentrieren wir uns wieder auf die finanzielle Seite und nehmen wir an, dass Sie zeitliche Frage bereits geklärt hätten. Es steht also bereits fest, wann Sie reisen können, der Urlaub ist genehmigt.

## **So erreichen Sie Ihr Ziel mit Leichtigkeit**

---

Wie sieht die **letzte Phase vor dem Erreichen Ihres Zieles** aus? Sie haben das Geld tatsächlich zur Verfügung, nehmen wir an, es handle sich um **€ 5.000,—.**

Jetzt gehen Sie einen weiteren Schritt zurück.

Auf welche Weise kommen Sie am einfachsten zu dieser Summe? Bekommen Sie alles auf einmal, zum Beispiel, weil Sie es aus einem Sparkonto abziehen oder Aktien verkaufen, oder wäre es einfacher, zehn Monate lang jedes Mal € 500,— „auf die Seite zu legen“? Diese Entscheidung kann Ihnen niemand abnehmen.

Verdienen Sie genug, um jeden Monat € 500,— für den Urlaub ansparen zu können?

Müssen Sie etwas dazuverdienen?



Oder handelt es sich um die „Reise Ihres Lebens“, so dass es gerechtfertigt wäre, hierfür Reserven aufzubreuchen? **Nehmen wir für unser Beispiel an, dass Sie zehn Monate lang Monat für Monat € 500,— auf die „hohe Kante“ legen wollen.**

Sie sind jetzt einen Schritt weiter: Sie haben festgestellt, dass Sie monatlich € 500,— sparen müssen. Ab sofort bis Dezember. Wie geht es weiter?

**Gehen Sie jetzt einen weiteren Schritt zurück.** „Wie kann ich jeden Monat € 500,— dazuverdienen?“

Falls Sie Ihre **persönliche Statistik** kennen, ist das einfach. „Die persönliche Statistik – was soll das sein?“ Das ist nichts anderes als ein **Überblick über Ihre aktuelle Situation** beziehungsweise ein Überblick über die Ergebnisse, welche Sie zurzeit erhalten. Nehmen wir als Beispiel einen Vertreter, der auf Provisionsbasis bezahlt wird.

An jedem von ihm verkauften Produkt verdient er € 50,—. Seine Erfahrung zeigt ihm, dass er im Schnitt fünf Kundenbesuche oder Vorführungen benötigt, um zu einem einzigen Abschluss zu gelangen. Bei jedem fünften Gespräch erreicht er einen Abschluss. Für die Terminplanung mit dem Interessenten muss er jedoch Anrufe tätigen. Im Schnitt erklärt sich jeder zweite Angerufene bereit, sich das Produkt vorführen zu lassen.

Das bedeutet, dass er zehn Anrufe und fünf Vorführungen benötigt, um € 50,— zu verdienen.

Das ist seine **persönliche Statistik**, die aufgrund von **Fakten** – nicht aufgrund von Wünschen oder Gedanken – ermittelt wurde.

Ab hier wird es ziemlich einfach. Falls er weiß, dass er jeden Monat zehn weitere Produkte verkaufen muss, um € 500,— mehr zu verdienen, muss er 50 zusätzliche Vorführungen machen und 100 zusätzliche Anrufe durchführen.

Nach dem nächsten Schritt zurück kann er sein Tagespensum ermitteln. Ausgehend von 25 Arbeitstagen pro Monat (zu Berechnungszwecken), benötigt er täglich zwei zusätzliche Vorführungen und vier zusätzliche Anrufe, um pro Monat zusätzlich € 500,— zu verdienen.

2 Vorführungen am Tag x 25 Tage = 50 weitere Vorführungen.

4 Anrufe pro Tag x 25 Tage = 100 zusätzliche Anrufe.

Diese Arbeit muss er über die nächsten zehn Monate hinweg **zusätzlich** zu seinem üblichen Pensum erledigen.



Wenn er konsequent und beharrlich vorgeht, wird er in zehn Monaten seine große Reise unternehmen können.

Die Gretchenfrage lautet:

Sind Sie bereit, die zusätzliche Zeit, Energie und alles, was sonst noch erforderlich ist, aufzuwenden, um Ihr Ziel zu erreichen?

Falls Sie diese Frage **bejahen**, werden Sie Ihr Ziel mit einer wesentlich höheren Sicherheit erreichen als wenn Sie den herkömmlichen Weg gewählt hätten.

Natürlich ist das von Person zu Person graduell verschieden. Es wird sich nicht vermeiden lassen, dass der Verkäufer in unserem Beispiel in einem Monat etwas mehr absetzt und im anderen Monat geringe Umsätze schreibt, wichtig ist, dass er eine **klare Vorstellung von dem Einsatz** hat, den er bringen muss, wenn er das angestrebte Ziel erreichen will.

Es gibt noch einen weiteren Punkt: Wenn Sie die Rückwärtstechnik anwenden, können Sie das Ziel zeitlich besser erfassen und somit auch klarer sehen. **Dadurch wird es „erreichbarer“** – ein Umstand, der bei der gängigen Vorgehensweise nicht zum Tragen kommt.

Überlegen Sie mal. Für sehr viele Leute ist es kaum vorstellbar, innerhalb von zehn Monaten € 5.000,– zusätzlich „zusammenzubekommen“, um sich eine tolle Reise leisten zu können. Bei der herkömmlichen Sichtweise wird das Ziel nicht „auseinanderklammüsert“.

Die Folge ist, dass der Glaube an die Machbarkeit im Keim erstickt wird. Dadurch kommen Sie sehr leicht wieder vom Weg ab: Tief im Unterbewusstsein zweifeln Sie sowieso an der Erreichbarkeit. Sie halten es zwar für ein „Ziel“, im Grunde ist es aber nichts anderes als ein „Wunsch“.

Sobald Ihnen klar ist, was Sie tun müssen, um Ihr Ziel zu erreichen, fällt die Entscheidung leichter. Vielleicht wird Ihnen jetzt auch bewusst, dass der Aufwand zu groß ist und Sie lassen es lieber bleiben. Das ist auch in Ordnung. Dann belasten Sie sich zumindest nicht unnötig und machen sich keine Selbstvorwürfe. *„Wenn ich es damals nur ernsthafter versucht hätte, dann könnte ich jetzt durch das Hafenviertel von Sydney schlendern, statt mir hier die Finger wundzufrieren. Wenn ich die **Millionärsdenke** bloß früher gelesen hätte...“*

Indem Sie sich zu diesem Zeitpunkt bewusst gegen das Ziel entscheiden, sind Sie für andere Dinge wieder frei und können die kommenden Monate genießen. Im Schwarzwald soll es ja auch ganz schön sein ...



Die Rückwärtstechnik bietet **eine weitere Lektion**:

Bei der „klassischen“ Vorgehensweise versucht man, von den bisher bereits verdienten Einnahmen etwas wegzusparen, statt etwas dazuzuverdienen. Die Einnahmen bleiben also dieselben.

In der Praxis gestaltet sich ein solches Vorhaben äußerst schwierig: Solange der Verdienst derselbe bleibt, müssen Sie auf etwas anderes verzichten, damit Sie etwas ansparen können. Wie Sie's auch wenden oder drehen – es läuft auf eine **Beschneidung Ihres jetzigen Lebensstils** hinaus; Sie müssen bewusst einschneidende Änderungen vornehmen.

Beispiel: Nehmen wir an, dass Sie 80 % Ihres Verdiensts für Lebenshaltungskosten aufwenden müssen, die übrigen 20 % verwenden Sie für gelegentliche Einkäufe, zum Beispiel Kleidung, Geschenke, Luxusartikel, usw. Sie geben also Ihren Verdienst zu hundert Prozent wieder aus; zum Sparen bleibt Ihnen kein einziger Cent übrig.

Falls Sie unter solchen Umständen 10 % Ihres Verdiensts für eine Reise nach Australien sparen wollen, bleiben Ihnen **nur zwei Möglichkeiten**:

Entweder zwacken Sie das Geld an anderer Stelle ab - und verzichten auf etwas, das Sie sich bisher gegönnt haben

oder

Sie verdienen etwas hinzu.

Das klingt nach einer Binsenweisheit. Auch wenn das „doch sowieso jeder weiß“, sind aber nur wenige Leute bereit, die **Konsequenzen** daraus zu ziehen. Den meisten Leuten ist es völlig klar, dass sie nicht auf etwas verzichten können, wofür Sie jetzt bereits Geld ausgeben, andererseits sind sie aber auch nicht bereit, den Mehreinsatz zu bringen, um sich zusätzliche Einnahmen zu verschaffen.

**Stattdessen wiegen sie sich in dem Irrglauben, dass sie von Ihrem gleich bleibenden Verdienst „irgendwie“ etwas wegsparen könnten.**

**Die Praxis spricht eine andere Sprache.**

Es bleibt Ihnen nichts anderes übrig: **Sie müssen die Situation realistisch sehen und sich dazu entscheiden, einen anderen Weg einzuschlagen, wenn Sie Ihr Ziel erreichen wollen!**

Die Rückwärtstechnik ermöglicht Ihnen dies auf eine wirksame und leichte Art!

