

Ein Teilnehmerin in einem unserer Online Workshops hat uns folgende Frage gestellt, die wir wirklich super fanden: 🌟

*„Soll ich (...bei meinen Zielen) einfach drauflos wünschen? Oder sollte ich eher auf dem Teppich bleiben und mich bescheiden?“*

Weil das - nicht nur, aber auch, für finanzielle - Ziele eine ganz entscheidende Frage ist, versuche mich jetzt einmal in einer Antwort:

Ein **Wunsch** ist etwas das man gerne hätte. Es weist uns den Weg zu unseren Zielen. Ein Wunsch ist so etwas wie ein Leuchtfeuer am Horizont. Da **möchte** man ganz gerne hin. In diese **Richtung** soll es gehen...

ABER: Man ist im Allgemeinen nicht wirklich bereit, das zu tun, was für die Erreichung des Wunsches nötig ist. Ein Wunsch hat etwas von Träumerei... das ist schön, fühlt sich gut an und hilft durchaus um leichter durch so manches alltägliche Motivationsloch zu kommen.

Mein Sohn wollte einmal ein Moped haben, das sehr teuer war. Er sagte es mir und ich meinte, das der Preis aber weit über dem liegt, was ihm an finanziellen Mitteln zur Verfügung stand. Daraufhin meinte er nur: "Aber Papa, wünschen kostet doch nichts..." Und so hatte ich eine Lektion in 'wünschen'...

Ein **Ziel** hingegen ist eine Sache, für die man auch bereit ist, den Preis zu bezahlen. Das will man unbedingt erreichen. Dafür ist man bereit sich solange einzusetzen, bis man es erreicht hat.

Wer ein **Ziel** hat, weiß wofür er morgens aufsteht. Wofür er den Tag über arbeitet und wofür er auch auf manch angenehmere Beschäftigung verzichtet. Ein **Ziel** ist der Treibstoff, der uns wirklich in Bewegung setzt und dauerhaft 'am laufen' hält.

Deshalb ist ein **Ziel** auch wesentlich konkreter. Es hat ein Datum, bis zu dem wir es erreicht haben wollen. Es ist in Größe und Umfang ziemlich genau definiert. Da lassen wir (im Gegensatz zu einem Wunsch) nicht mit uns handeln. Dieses **Ziel** wollen wir unbedingt erreichen.

Das **Ziel** enthält eine große Menge an Energie. Es ist im wahrsten Sinne des Wortes energiegeladen.

Die meisten Menschen haben Wünsche. Wesentlich weniger Menschen hingegen haben **Ziele**. Die Kunst besteht nun darin, vom wünschen zu seinen **Zielen** zu kommen.

Wie geht das? Nun die alles entscheidende Frage ist immer und immer wieder: "Bin ich bereit, dafür den Preis zu bezahlen?"

Ein Beispiel: Wer abnehmen möchte, und sich wünscht, z.B. 5 kg weniger zu wiegen, kann sich das auch wünschen, während er einen BigMac, ein große Pommes und eine Apfeltasche mit einer großen Cola zu sich nimmt...

Wer das Ziel hat 5 kg abzunehmen isst während dessen vermutlich so wie einen großen Salatteller etwas und eine Cola light dazu trinken...

Als ich vor 5 Jahren aus meinem **Wunsch** meinen Kunden eine bessere Beratung zu ermöglichen und meine Meinung ganz frei von allen Firmeninteressen sagen zu können, ein **Ziel** gemacht hatte, bedeutete das für mich (nach 20 Jahren Tätigkeit bei der größten

Vermögensberatungsgesellschaft in Deutschland) einen wirklich gut bezahlten, total sicheren Job mit einem Jahreseinkommen von ca. 300.000 Euro aufzugeben.

Damals haben mich alle meine Bekannten für verrückt gehalten. Sie meinten, ich solle doch da bleiben und mein Leben genießen. Schließlich hatte ich schon soviel erreicht... Für mich stellte sich die Situation aber ganz anders da. Ich sagte mir: Stephan, du bist jetzt 38 Jahre alt und kannst dich entweder auf deinen Lorbeeren ausruhen, dann musst Du eben akzeptieren, dass Du nicht so beraten kannst, wie Du es gerne möchtest...

oder

Du schaust mal, was du wirklich noch drauf hast und folgst deinen Idealen, Träumen und Zielen. Dann lässt du die Sicherheit hinter dir und fängst noch einmal von vorne an. Der Vorteil besteht dann darin, dass du die beste Dienstleistung anbieten kannst, zu der du fähig bist.

Das war zum Beispiel 'mein Preis', den ich bezahlen musste, um heute Chef des FinanzplanTeams zu sein. Jedes Ziel erfordert seinen Preis. Mäkeln und maulen hilft da nichts, genauso wenig wie stöhnen, sich selbst leid tun und jammern...

Das schöne an einem Ziel ist aber, dass in jedem Ziel, das ein Mensch hat auch immer die Kraft liegt, die für die Erreichung dieses Zieles notwendig ist. Kein Mensch bekommt ein Ziel, ohne die Kraft es auch zu erreichen. Es kann allerdings sein, dass man sich dafür anstrengen muss...

Ich würde mich deshalb einmal in Ruhe hinsetzen und zuerst alle meine Wünsche aufschreiben. Dann sortiere ich meine Wünsche in zwei Töpfchen: Die einen kommen in meinen geistigen 'Wunschbrunnen' und die anderen erkläre ich offiziell zu meinen Zielen.

Im nächsten Schritt nehme ich mir dann ein Ziel nach dem anderen vor und schreibe jeweils ein Ziel auf ein Blatt. Auf jedes Blatt notiere ich dann, was für meine Zielerreichung alles notwendig ist:

- Was muss ich tun?
- Was muss ich lassen?
- Welche Fähigkeiten brauche ich noch?
- Welche Menschen können mir dabei helfen?
- Wann will ich dieses Ziel erreicht haben?
- Gibt es Teil- oder Etappenziele?
- Was ist der Preis, den ich bezahlen muss?
- Was ist der Lohn, der für mich dabei herauskommt?
- Bin ich bereit JETZT den Preis zu bezahlen?

Ich hoffe, das ist etwas nützlich für Sie und wünsche Ihnen  
allzeit gute Finanzen 🤖

Grüsse von Stephan Kaiser  
( Finanzplan MasterCoach )

M e i n - F i n a n z b r i e f

E-Mail unter: [support@mein-finanzbrief.de](mailto:support@mein-finanzbrief.de)

Internet: <http://www.mein-finanzbrief.de>