



Der 4-Schritte-Plan

Liebe Leserin, lieber Leser,

betrachten wir die erste Positionierungsregel, der zufolge man nicht zwingend besser, aber in jedem Fall anders sein muss als die anderen. Anders sein – als wenn das so einfach wäre. Wie macht man denn das?

Die Antwort: Wir müssen strategisch vorgehen. Es gibt eine klare Strategie, um ein sinnvolles Anderssein zu erarbeiten; und dieser Weg ist im Grunde immer derselbe: **etwas Bekanntes verändern durch Eliminieren** bzw. **Erweitern**, etwas **Neues schaffen** und **das Thema in sich verändern**.

Wenn ich diese vier Schritte nenne, so höre ich oft die Entgegnung: „Und das soll ein klarer Weg sein?“ Schauen wir uns diese vier Punkte aber anhand meines Beispiels an, so wird es verständlicher:

- 1. Eliminieren:** Zuerst habe ich eliminiert.
Sie erinnern sich: Statt über das ganze Leben zu reden, habe ich mich auf Geld beschränkt.
- 2. Erweitern:** Das Thema Geld aber habe ich erweitert. Vor mir sprachen alle nur über Anlagen – wie André Kostolany. Ich erkläre hingegen alle sechs Schritte zur finanziellen Freiheit. Zudem habe ich die Zielgruppe erweitert. Vor mir lasen nur Anleger Geldbücher. Ich habe Bücher für Menschen geschrieben, die sich nicht besonders für Geld interessierten.
- 3. Neues schaffen:** Ich habe zwei neue Begriffe geschaffen: „Money-Coach“ (als Bezeichnung für mich) und „finanzielle Freiheit“ (als Ziel), somit hatte ich einen neuen Beruf und eine neue Philosophie.
- 4. Verändern:** Bevor ich die Bühne betrat, galt Geld als ein sprödes, trockenes Thema. Ich habe es dann emotionalisiert. Damit ist es zwar noch kein hochspannendes Thriller-Thema; aber es spricht jetzt viel mehr Menschen an – zum Beispiel auch Kinder. Und es macht Spaß.

Natürlich ist das nur ein Zugangsweg zu einer genialen Positionierung. Insgesamt gibt es zehn wichtige Regeln. Die hat zunächst Alexander Christiani zusammengetragen und ich habe sie dann weiterentwickelt. Beide haben wir mit ihrer Hilfe unser Einkommen noch einmal verfünffacht. Dann habe ich einen 10-Schritte-Plan entwickelt, mit dem jeder sicher zu seiner Positionierung gelangen kann.

Die klare Strategie

Warum habe ich diese 10-Schritte-Strategie entwickelt? Einmal, weil ich selbst erfahren habe, wie kraftvoll die richtige Positionierung ist. Und dann auch, weil es meine Aufgabe als Money-Coach ist:

Wie wollen Sie denn in sieben Jahren Millionär sein, wenn Sie Ihr Einkommen nicht deutlich steigern? Und wie wollen Sie erheblich mehr verdienen, ohne sich zu positionieren?

Die Frage ist also: **Wie ernst nehmen Sie Ihren Wunsch nach finanzieller Freiheit wirklich?**
Wenn Sie es ernst meinen, kommen Sie um eine kluge Positionierung nicht herum!



Wie können Sie sich nun positionieren?

Genau darum geht es mir in diesem Schreiben. **Ich lade Sie ein, mit mir zusammen Ihre Positionierung zu entwickeln.** Aber nicht allein mit mir. Vielmehr **gemeinsam mit Alexander Christiani**. Es ist mir eine große Freude, dass Herr Christiani sich bereit erklärt hat, Sie drei Tage lang zu coachen – zusammen mit Bernd Reintgen, Professor Dr. Christian Blümelhuber und mir.

Sie können den gleichen Nutzen aus Alexander Christianis Coaching ziehen wie ich damals. Da bin ich mir

sicher. Sie werden es sogar viel leichter haben, denn in den letzten Jahren habe ich ja die passende Strategie dazu entwickelt. Einen klaren 10-Schritte-Plan. Und ich habe inzwischen viele Menschen gecoacht, damit sie ihre Positionierung finden. Mit großem Erfolg!

Ich kann mir vorstellen, dass an dieser Stelle bei manchen Zweifel aufkommen, dass sie sich die Frage stellen: **Klappt das wirklich bei jedem?**

Lassen Sie uns offen miteinander sein. **Wenn Sie mich fragen: Kann auch ich mich positionieren?, so sage ich ehrlich: „Ja! Das können Sie – unter einer Voraussetzung: Sie müssen bereit sein, den Preis dafür zu zahlen.“** Sie müssen es wirklich wollen: Wir zeigen Ihnen einen genialen Weg, aber Sie müssen bereit sein, ihn zu gehen.

Geht es auch ohne Positionierung?

Aber natürlich. Die meisten Menschen wissen doch nicht einmal, was Positionierung ist. Vielen geht es trotzdem nicht schlecht. So wie mir damals. Ich wollte über alle fünf Lebensbereiche sprechen, schreiben und coachen. Und sicherlich hätte ich damit etwas bewegt. Aber wie viel?

Die Frage ist doch: **Was wollen Sie wirklich?**

Geht es Ihnen nur darum, „etwas“ zu bewegen? Wollen Sie minimieren oder maximieren? Wollen Sie nur spielen, um nicht zu verlieren, oder wollen Sie spielen, um zu gewinnen?

Wollen Sie einfach nur so durchs Leben kommen ... ohne herauszufinden, wozu Sie fähig sind? Das sind keine rhetorischen Fragen. Denn hinter diesen Gedanken steht immer das Bedürfnis, eine klare und richtungweisende Entscheidung zu treffen.

Der Ring und der Kern

Vor einigen Jahren traten asiatische Verleger an mich heran und baten mich, eine Fortsetzung zu dem Buch „Ein Hund namens Money“ zu schreiben. Das Buch ist das erfolgreichste Kinderbuch über Geld weltweit; das auf seiner Grundlage entwickelte Musical wurde in Asien ein Jahr lang aufgeführt – mit über 2.000 jungen Zuschauern täglich. Diesmal sollte es allerdings nicht um Geld gehen, sondern um den Charakter eines Menschen.

Zunächst hatte ich keine sinnvolle Idee. Wie sollte ich Kindern etwas über das Verhältnis von Geld und Charakter sagen? Und gleichzeitig die Geschichte von Kira und Money fortführen?

Das Buch, das ich dann schließlich schrieb, heißt „Kira und der Kern des Donuts“. Und der Titel beinhaltet auch schon die wichtigste Lehre für Kira: **Ein Mensch ist nur dann glücklich, wenn er wie ein Donut ist.**



Kira verstand das natürlich nicht. Eine alte weise Frau erklärte es ihr. Geld und alles Materielle werden durch den Ring des Donuts dargestellt. Aber ein Donut besteht eben nicht nur aus dem Ring, sondern auch aus seinem Loch in der Mitte.

Dieser unsichtbare Kern steht für den Charakter eines Menschen. Auch für die Leidenschaft seines Lebens und seine Aufgabe. Ein wichtiger Teil davon ist es, anderen zu helfen, sodass die Welt durch uns ein bisschen schöner wird.

Ich sage: Der Kern ist das Entscheidende. Auch wenn wir den Kern zunächst gar nicht sehen können. Ohne ihn ist ein Mensch ein oberflächliches, hohles Wesen. Wer nur an Geld denkt, ist niemals glücklich.

Kira fragte: „Wenn der Kern so glücklich macht, warum soll ich dann lernen, mit Geld umzugehen?“

Wir würden hier ergänzend fragen: „Warum sollen wir lernen, uns zu positionieren?“

Die weise Frau gab die entscheidende Antwort: „Wenn du von dem Donut den Ring wegnimmst – was hast du dann?“ Kira riet: „Nur noch das Loch.“ „Nein“, verbesserte sie sich schnell: „Ohne den Ring gibt es ja gar kein Loch, äh, keinen Kern.“

Die alte Frau freute sich über Kiras Erkenntnis: „Du hast es genau erfasst. Wir dürfen den Ring nicht vernachlässigen, sonst ist der Kern sehr schwer sichtbar. Zu einem vollständigen und glücklichen Menschen gehört eben beides.“

Genau das ist auch die Antwort auf die Frage: Brauchen wir eine Positionierung? Brauchen Sie eine?

Vielleicht ist die Frage auch einfach falsch gestellt. Wichtiger ist doch, zu fragen: Ist eine Positionierung hilfreich? Und sie ist tatsächlich sehr, sehr hilfreich: Eine gelungene Positionierung ermöglicht es Ihnen wie nichts anderes, Ihren Charakter und Ihre Aufgabe sichtbar zu machen. Sie kommunizieren anderen Ihren Nutzen, ohne zu verkaufen.

Herzlichst

Ihr

Bodo Schäfer