

Josef Bühlers Newsletter

Themen in diesem Newsletter

- ◆ Wünsche und Ziele
- ◆ Trainings
- ◆ Zu guter Letzt – Etwas zum Schmunzeln

Wünsche und Ziele

Als ich ein kleiner Junge war und die Weihnachtszeit vor der Türe stand, kam jeweils anfangs Dezember der Franz Carl Weber Katalog per Post. Ich blätterte ihn durch und überlegte mir, was ich mir auf Weihnachten wünschen könnte. Dann auf Seite 36 blieb mein Auge wie hypnotisiert auf einem Polizeiauto stehen. Genau das war es. Das wollte ich haben. Das wünschte ich mir so sehr, wie nichts anderes auf der Welt. Vor meinem geistigen Auge sah ich mich bereits mit diesem Auto in einem dramatischen Polizeieinsatz, nahm einen Zettel und schrieb ungefähr folgendes: *«Liebes Christkind – ich wünsche mir auf Weihnachten das Polizeiauto vom Franz Carl Weber Katalog auf Seite 36. Besten Dank im Voraus – Josef.»* Diesen Wunschzettel legte ich unter einen Stein auf das Fensterbrett beim WC-Fenster. Eines wusste ich 100-prozentig. Das Christkind würde den Zettel in der Nacht holen und das Polizeiauto als Geschenk am 24. Dezember unter den Weihnachtsbaum legen. Am nächsten Morgen war der Zettel weg und ich hatte absolut nicht den geringsten Zweifel, dass es mit dem Geschenk nicht klappen würde. Oh Wunder! Am Weihnachtsabend lag das Geschenk für mich unter dem Weihnachtsbaum. Ich hatte nichts dafür tun müssen. Einfach nur wünschen und alles wurde auf dem Silbertablett serviert.

Ich hatte damals keine Ahnung, was meine Eltern dafür tun mussten. Zuerst das Geld verdienen, dann in Luzern im Franz Carl Weber Geschäft das Polizeiauto holen (damals gab es noch kein Online-Business) und schliesslich das Geschenk bis an Weihnachten so verstecken, dass ich es nicht finden konnte.

Was will ich damit sagen? Ist Ihnen auch schon aufgefallen, dass sich viele Erwachsene heutzutage wie kleine Kinder benehmen? Als ob einfach alles so kommen würde und erst noch zum Nulltarif. Von Vorarbeit leisten keine Spur. Meine persönliche Erfahrung ist, dass dem nicht so ist.

Mental gesehen ist es zwar richtig sich einen Wunsch/Ziel vor dem geistigen Auge vorzustellen als ob man es schon haben würde. Nur die Krux dabei ist – es muss auch etwas dafür getan werden.

Sie können sich noch so sehr wünschen und sich vorstellen am Abend ein Joghurt aus dem Kühlschrank zu nehmen. Wenn nicht Sie oder irgendjemand den Kühlschrank vorher aufgefüllt hat, wird es verständlicherweise nicht klappen. Sie stehen vor dem leeren Kühlschrank und reiben sich verwundert die Augen, was sehr viele Menschen tun.

Was ist der Unterschied zwischen einem Wunsch und einem Ziel?

Wenn wir wünschen sind wir der passive Teil. Wir erwarten, dass andere uns diesen Wunsch erfüllen und ihn im besten Fall von den Augen ablesen. Wir machen uns nicht gross Gedanken, was mit dem Wunsch alles in Zusammenhang stehen könnte und wer welchen Einsatz leisten muss.

Hier noch eine kurze Geschichte, die sehr gut zu diesem Thema passt.

Ein Mann betete jeden Abend zu Gott: «Lieber Gott, lasse mich bitte im Lotto gewinnen!» Egal wie fest er betete, es passierte null und nichts und sein Wunsch ging nicht in Erfüllung. An einem Abend betete und flehte er wieder zu Gott, als er eine Stimme hörte, die sagte: «Dann spiel doch endlich Lotto!»

Somit kommen wir zu den Zielen und diese verlangen Aktivitäten. Überlegen Sie sich, was Sie im nächsten Jahr erreichen möchten und setzen Sie sich klare, terminierte und schriftlich formulierte Ziele. Und zwar so, dass sie nicht zu guten Vorsätzen verkommen und sich spätestens Ende Januar in Luft auflösen.

Eines ist sicher: Wir alle wissen, dass wir konkrete, schriftliche Ziele benötigen, denn darin steckt ein starker Erfolgsmotor.

Allerdings fehlen oft die Inspiration, der Ansporn und die nötige Struktur, damit es wirklich – und vor allem auch richtig – gemacht wird.

Damit es Ihnen einfacher fällt, habe ich einen Leitfaden vorbereitet. Diesen können Sie unter josef@josefbuehlertraining.ch kostenlos bestellen. Gerne stelle ich Ihnen diesen zu.

Ein Tipp in eigener Sache! Ein Ziel im nächsten Frühjahr könnte sein, ein Training bei mir zu besuchen. Als ehemaliger Teilnehmer haben Sie spezielle Konditionen und kennen die Wirksamkeit. Eine Auffrischung tut immer gut!
Empfehlen Sie meine Trainings weiter und schenken Sie einem guten Bekannten ein Training auf Weihnachten.

Trainings

[Kommunikations-Training](#) Sicherer auftreten, wirkungsvoller sprechen!

[Verkaufs-Training](#) Verkaufsprozesse optimieren, einfach mehr verkaufen!

[Präsentations-Training](#) Ideen, Produkte und sich selbst überzeugend präsentieren, mit Video

[Mental-Training](#) Ihre mentalen Kräfte einsetzen! Ihr Leben bereichern!

[Frühstücks-Workshop](#) Die Faszination des Storytellings!

Zu guter Letzt – Etwas zum Schmunzeln

Ein Pferd kommt in den Saloon und bestellt einen Whiskey. «Was bin ich schuldig?»

«Sechs Dollar», sagt der Keeper und schluckt. «Also, ein Pferd habe ich noch nie bedient.»

Da meint der Gaul nur: «Bei den Preisen wird es auch das letzte Mal gewesen sein!»

Ich wünsche Ihnen für das Jahr 2022 nur das Beste und vor allem gute Gesundheit!
Josef Bühler

Dagmersellen, im Dezember 2021 – Newsletter Nr. 57

PS. Gefällt Ihnen der Newsletter, dann leiten Sie ihn an Ihre Bekannten weiter! Besten Dank!
Weitere Inspirationen finden Sie auf meiner Homepage unter [Downloads!](#)

Falls Sie diesen Newsletter nicht mehr erhalten möchten, schreiben Sie einfach ein Antwortmail mit dem Betreff:
Bitte keine Newsletter mehr senden

Josef Bühler Training und Coaching
Schönbergstrasse 7 | CH-6252 Dagmersellen
Tel: 062 751 80 30 - Mobile 079 728 73 30
josef@josefbuehlertraining.ch - www.josefbuehlertraining.ch