

Wer seine Zielgruppe kennt, kann völlig stressfrei und zwanglos Gespräche führen. Quasi absichtlich, jedoch ohne Erwartungshaltung. Im Prinzip geht es bei jedem einzelnen Kontakt – egal ob in der Familie, der Nachbarschaft, mit Kollegen oder auch im geschäftlichen Bereich mit Kunden und Geschäftspartnern – also nur darum, herauszuhören, ob die jeweilige Person zu unserer Zielgruppe für das jeweilige Vorhaben gehört.

Meine Zielgruppe bezüglich meines Lebenszwecks sind coole Menschen, die mein „Know-How“ schätzen, und wie ich, auf mehrere Einkommensquellen zielen, um Sicherheit, Unabhängigkeit und Lebensqualität für sich und andere zu erschaffen.

Eine wichtige Grunderkenntnis ist und bleibt, dass wir wohl Menschen in unserem Umfeld – im Bekanntenkreis, im Business, im Privatleben, also eigentlich alle Menschen – in vier Gruppen kategorisieren müssen:

- Verbündete (Personen, die uns aktiv unterstützen und an unserem Erfolg interessiert sind),
- Symbionten (Leute, die deswegen mit uns kooperieren, weil sie sich von uns Vorteile erhoffen oder haben. Es geht um eine bessere Lebensqualität durch's „Zusammenleben“. Die Bedeutung leitet sich aus dem Griechischen ab „syn“ = zusammen und „bios“ = leben.
- Neutrale (denen sind wir weitestgehend egal, allerdings haben sie auch Nichts gegen uns),
- Antagonisten (diejenigen Leute, die uns gerne scheitern sehen, vielleicht sogar gerne ausschalten würden. Das sind die Gegner, oft auch Wettbewerber und vor Allem diejenigen, mit „Futterneid“. Diesmal aus dem Lateinischen „anti“ = gegen und „agere“ = handeln. Also jemand, der dagegenhält oder in die entgegengesetzte Zielrichtung handelt.)

Diese „Faustregel“ für den Umgang mit Menschen, bei der Entwicklung eines wertvollen und wertschätzenden Netzwerkes und dem Finden der Zielgruppe in jedem beliebigen Bereich, ist also schlussendlich von größter Bedeutung für Erfolg, Lebensqualität und die Leichtigkeit des Seins.

Viele Leute beschwerten sich über die Umstände! Und noch mehr über andere Leute. Es geht aber wohl eher darum, sich selbst die Frage zu stellen: „Wie kann ich dafür sorgen, dass möglichst alle vier Gruppen von Menschen, meine Verbündeten oder im besten Fall sogar meine Fans werden?“

„Love it, change it or leave it ...“ gilt eventuell auch vor diesem Hintergrund als eine Lebensmaxime! **Es geht also darum, sowohl aus Fehlverhalten anderer Leute, eigenen wie fremden Fehlern, als auch aus jeglichen Erfahrungen – egal ob positiv oder negativ bewertet – wichtige Lehren zu ziehen.** Die so erlangten Erfahrungen sind unbezahlbar und stellen wichtige Werte dar und sind die Basis für Weiterentwicklung und Erfolg!