HERMANN SCHERER

FOKUS!

Provokative Ideen für Menschen, die was erreichen wollen

campus

Umschlag Innenseite

Fokus!
Provokative Ideen für Menschen, die was erreichen wollen

Unverkäufliche Leseprobe
Hardcover mit Schutzumschlag, 296 Seiten, 19,95 (D)

ZUM BUCH

Wenn es ein Leben vor dem Tod gibt, warum leben wir es dann eigentlich nicht? Der Bestsellerautor Hermann Scherer gibt eine ehrliche Antwort auf diese Frage und macht uns klar: Wir lassen unser Leben einfach geschehen, sind meist fremdbestimmt und unzufrieden. Doch das muss nicht sein. Gewohnt inspirierend hält Scherer uns den Spiegel vor. Und er zeigt, wie wir es besser machen können: Wie wir groß denken. Wie wir unsere selbst gesetzten Grenzen überwinden. Wie wir uns entfalten. In Scherers neuem großen Wurf geht es um Probleme, Angst, gebrochene Versprechen und ums Sich-selbst-Kleinmachen – aber noch viel mehr um Mut, Selbstbestimmung, Freiheit und unendlich viel Glück!

DER AUTOR

Über 3000 Vorträge vor rund einer Million Menschen in über 3000 Unternehmen in 30 Ländern, 50 Bücher in 18 Sprachen, 1000 Presseveröffentlichungen, Forschung und Lehre an mehreren europäischen Universitäten, erfolgreiche Firmengründungen, eine anhaltende Beratertätigkeit, immer neue Impulse und Inspiration für Welt und Wirtschaft – das ist Hermann Scherer. »Der Bestsellerautor gehört zu Deutschlands besten Coaches« (WirtschaftsWoche). Seine Bücher wurden »Wirtschaftsbuch des Jahres«, »Karrierebuch des Jahres«, »WirtschaftsWoche-Bestseller«, »manager magazin-Bestseller«, »Handelsblatt-Bestseller« und »Spiegel-Bestseller«.

HERMANN SCHERER

Provokative Ideen für Menschen,
die was erreichen wollen

Campus Verlag
Frankfurt/New York

ISBN 978-3-593-50602-9 Print
ISBN 978-3-593-43468-1 E-Book (EPUB)
ISBN 978-3-593-43449-0 E-Book (PDF)
ISBN 978-3-593-50659-3 Hörbuch
ISBN 978-3-593-43534-3 Hörbuch (Download)

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.
Copyright © 2016 Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main
Umschlaggestaltung: total italic, Thierry Wijnberg, Amsterdam/Berlin
Umschlagmotiv: © Shutterstock
Satz und Layout: Verena Lorenz, München
Gesetzt aus: Din Condensed, Museo Slab
Druck und Bindung: Beltz Bad Langensalza
Printed in Germany

www.campus.de

KAPITEL

4

JEDES PROBLEM IST EIN NOCH NICHT GEGRÜNDETES UNTERNEHMEN

Eine meiner Kernaussagen lautet: **»Jedes Problem ist ein noch nicht gegründetes Unternehmen,** ein nicht produziertes Produkt oder eine nicht genutzte Chance.« Nun ist die bloße Existenz eines Problems für mich nicht das wirkliche Problem. Probleme sind so alt wie die Menschheit, und ihre Zahl nimmt offenbar proportional mit der Länge unserer Geschichte zu. Jedenfalls werden die Probleme ja nicht weniger.

Unser Problem ist, dass wir uns an die meisten Probleme so gewöhnt haben, dass wir sie nicht mehr hinterfragen, sondern als gegeben hinnehmen. Wir erkennen die Probleme gar nicht als Probleme, weil wir an den Status quo gewöhnt sind und ihn für gut halten. Dabei sind die meisten Situationen alles andere als gegeben. Lassen Sie mich das ein wenig näher ausführen.

WIE KOMMT DAS LOCH INS OHR?

Ja, mir springen die ungelösten Probleme geradezu entgegen, sie verfolgen mich auf Schritt und Tritt. Irgendwie scheint es mir, als habe ich ein Problem mit den Problemen, denn den meisten Menschen geht es offenbar anders als mir: Sie sind froh, keine oder nur wenige Probleme zu sehen. Und sie bemitleiden mich vielleicht, weil ich mich ständig in einem ganzen Dickicht von Problemen umherstolpern sehe. Ich sehe Probleme wie Unkraut wuchern und wachsen.

Neulich zum Beispiel, da war ich mit meiner Frau, meinem Sohn und meiner Tochter zum Ohrlöcherstechen. Dabei habe ich wieder viel gelernt. Dass man dafür zu einem Juwelier geht, weil es dort gleich Ohrringe zu kaufen gibt, leuchtete mir ja ein. Aber wussten Sie zum Beispiel, dass man dafür zum Billigjuwelier gehen muss? Ja, es gibt mehrere Kasten von Juwelieren. Die einen, in denen Sie die teuren Schweizer Uhren kaufen können, die stechen nämlich keine Ohrlöcher. Die wollen Brillanten statt Blut im Laden. Die verkaufen zwar auch Ohrringe für die Dame von Welt, aber Damen haben offenbar bereits automatisch Ohrlöcher – die haben sie sich nämlich schon als Mädchen beim Billigjuwelier stechen lassen. Es will sich ja auch

niemand eine Rolex aus Platin für 70 000 Euro anlegen lassen und gleichzeitig das Geschrei kleiner Mädchen mit anhören müssen. Und bei den Edeljuwelieren gibt es ja auch zwei Abteilungen, den Verkaufsraum mit den freundlichen Beratungsnischen und das Beratungs-Separee, das Sie in der Regel erst dann zu sehen bekommen, wenn Ihr Kaufwunsch im sechsstelligen Bereich liegt. Das ist dann schon die First Class des Juwelier-Besuchs. Aber es gibt ja auch noch – um in diesem Sprachbild zu bleiben – den Private-Jet. Da müssen Sie nicht mehr zum Juwelier gehen, sondern der Juwelier kommt zu Ihnen, ab einer lächerlichen siebenstelligen Investitionssumme.

Wir hingegen waren noch nicht einmal in der Economy Class, sondern befanden uns in der Kaste darunter bei den Ohrlochstechern. Wir stehen also im Verkaufsraum eines kleinen, einfachen Juweliers in einer kleinen, einfachen Stadt in Deutschland, der nie teure Uhren verkaufen wird, und dort tragen wir unser Anliegen vor. Meine Tochter zittert bereits ein wenig vor Angst. Ich kann sie gut verstehen. Schon beim vorhergehenden Telefonat wurde uns von dem Schock und der Angst, die ein solche Stecherei hervorrufen kann, berichtet. Das hat uns keinen Mut gemacht, aber die Tatsache, dass wir hier stehen, zeigt, dass wir einen eisernen Willen haben.

Nun, denke ich, die führen uns wenigstens in eine kleine Nische. Immerhin wird es ein paar Tropfen Blut, ganz sicher ein paar Tränen und jede Menge Emotionen geben und da finde ich das mehr als angebracht.

Aber nein, die Dame sagt: »Ich hol schon mal den Stuhl.« Und stellt ihn mitten in dem gefühlt circa sieben Quadratmeter großen Laden auf.

Verzweifelt frage ich: »Was kostet das?«

»Zwölf Euro.«

Ich hake nach: »Pro Ohr?«

»Nein, zwölf für beide Ohren inklusive der Ohrringe.«

Mir läuft es, während ich die negative Kraft des Erschauerns spüre, eiskalt den Rücken runter. Was darf ich – oder um genau zu sein: meine Tochter – für eine Sorgfalt erwarten für läppische sechs Euro pro gestochenem Loch? Wenn ich jetzt noch fünf Euro pro Ohrring abziehe, dann ist für das Ohrlochschießen – was für ein schrecklicher

Name – noch genau ein Euro pro Loch übrig. Ist da überhaupt eine adäquate Wundversorgung drin? Allein ein pfiffiges Pflaster mit Minnie Maus drauf kostet doch schon fast einen Euro.

Sie holt das schwarze, pistolenähnliche Ding hervor.

Jetzt bekommen wir es wirklich mit der Angst zu tun.

Ich bin schon drauf und dran, das ganze Unterfangen abzublasen, meine Tochter an die Hand zu nehmen und den Tatort zu verlassen, denn ich sehe, wie sehr wir leiden. Aber gleichzeitig, ich gebe es zu, bin ich von dem Schauspiel gleichermaßen verängstigt wie fasziniert. Doch bevor ich die neue Situation erfassen und durchdenken kann, setzt eine Kaskade von Ereignissen ein.

Meine Tochter schreit, mein Sohn schreit mit, mir fällt ein, dass ich kein Blut sehen kann. Warum fällt mir das jetzt erst ein? Meine Frau ist wie immer die Einzige, die Ruhe bewahrt und die Sache im Griff hat. Es ist offensichtlich: Männer haben bei so einem Akt nichts zu suchen, zumindest solche Männer, die ihre Schwester vor der Pistole retten wollen und auch solche, die kein Blut sehen können und sich vor Angst in die Hose machen. Es herrscht eine große Dankbarkeit in mir, dass ich keine Frau geworden bin. Ich kann auch die Männer nicht verstehen, die sich Ohrringe stechen lassen – aber als Frau hätte ich auch noch Kinder kriegen müssen. Prost Mahlzeit. Da ist das tägliche Rasieren ein Segen – und für männliche Seelen eine gut gewählte Alternativqual zum Ohrlochstechen, Periode haben und vielem mehr. Mehr als die Last des Rasierens würde ich eh kaum aushalten.

Meine Frau nimmt das Zepter in die Hand und wirft uns raus. Da stehen wir nun, wie bestellt und nicht abgeholt vor der Tür des kleinen Stecher-Ladens. Aber warum stehen wir eigentlich vor der Tür? Bei einem ohrlochstechenden Edeljuwelier gäbe es sicher eine Männer-Lounge mit wirksamen Getränken, ablenkender Bedienung, monströsen Videomonitoren, Fußball-Kickern und weiteren Möglichkeiten zur Zerstreuung. Aber nun standen wir da, auf dem kalten Marktplatz in dieser kleinen Stadt in Deutschland. Mein Sohn wollte zurück, um zu kämpfen und seine Schwester zu verteidigen. Ich suchte die Lounge. Ein Kompromiss war schnell gefunden, wir gingen ins Spielwarengeschäft und ließen die Frauen allein. Während wir nun

zwischen Baggern und Feuerwehrautos standen, überlege ich, wie es wohl meiner Tochter ging.

Die meisten Mädchen haben Angst vor diesem Akt. Eine Art Pistole am Ohr. Es wird laut, es knallt. Und es tut weh, ein Körperteil wird verletzt. Direkt am Kopf. Mit Ansage. Das hat schon einen Hauch von Hinrichtung.

Die Frau wurschtelt wahrscheinlich am Ohr meiner kleinen Tochter rum und hantiert mit dem großen Schussapparat. Es dauert sicher ewig, bis es soweit ist und der Schussapparat genau in Ohrlochmitte gut ausgerichtet ist. Ich mag dabei gar nicht an die geschädigten Akkupunkturpunkte denken. Mir kommen Bilder in den Kopf, wie Schweine beim Schlachter mit einem Bolzenschussapparat getötet werden oder Ochsen einen Nasenring bekommen. Und ich weiß nicht, woran meine Tochter jetzt denkt.

Ich denke und weiß, dass meine Tochter großartig ist und ich stelle mir die Frage, warum Juweliere – und keine Ärzte – Löcher in Körperteile stechen. Zumindest sollte doch der Malteser Hilfsdienst in jedem Juwelier anwesend sein.

Meine Frau erzählte mir im Nachhinein, wie es weiterging: Die Juwelierin – sofern das überhaupt eine war – steigerte die Angst meiner Tochter systematisch noch weiter, indem sie nochmals betonte, dass es gleich knallen werde. Nun zählte sie auf drei hoch. Mit jeder Zahl verdoppelte sich vermutlich ihre Herzfrequenz.

Eins ...

Zwei ...

Drei ...

Es knallt!

Meine Tochter schreit. Reißt sich von meiner Frau los.

Rennt aus dem Laden. Meine Frau nichts wie hinterher.

Und das war erst das erste Ohrloch.

Plötzlich taucht völlig überraschend meine Frau mit unserer Tochter auf – im Spielwarengeschäft.

Eine Stunde später – ich erspare Ihnen die Schilderung des Großeinkaufs, der Belohnungs- und Motivationsstrategie im Spielwarengeschäft – hatten wir dann auch noch das zweite Loch gestochen.

Nur so viel: Es war schlimmer als das erste, weil das Wissen um das schreckliche und laute Vorgehen vorhanden war.

Hinterher bekamen wir ein Lob von der Dame, weil wir so tapfer waren. Manche Mädchen, sagte sie, müssten für das zweite Ohr siebenmal kommen und Anlauf nehmen, bis sie es geschafft haben.

Ich war fassungslos: Siebenmal Angst, siebenmal Geschrei, siebenmal Großeinkauf, siebenmal negative Emotionen, die einen im schlimmsten Fall auch noch ein Leben lang verfolgen, für zwölf Euro? Das sind ja sieben Stunden maximaler Stress! Für zwölf Euro!

Sie nickte. Und plötzlich war mir klar, warum nur Billigjuweliere Ohrlöcher schießen – und keine Juwelen verkaufen.

DA GEHT DOCH WAS

Ich finde, das ist ein völlig unhaltbarer Zustand. Ganz offensichtlich liegt hier ein ernstes Problem vor – und niemand nimmt sich dessen an! Keiner packt dieses Problem am Schopf und löst es! Dabei liegen die möglichen Lösungen doch nach drei Minuten Nachdenken auf der Hand: Natürlich müssen beide Ohren gleichzeitig durchstochen werden, um den Schmerz und den Schreck erst mal zu halbieren. Und dann braucht es statt Fokus auf den Schreckmoment einfach nur altersgerechte Ablenkung. Die könnte doch aus einer Goofy- oder einer Minnie-Maus-Figur bestehen. Stellen Sie sich vor, die Mädchen setzen sich auf den Schoß von Goofy und werden von ihm umarmt. Er singt ein schräges Lied, sodass die Mädchen lachen. Sie lehnen ihren Kopf zurück und Goofy nimmt sanft ihre Ohren und wackelt mit ihnen, macht Quatsch, die Mädchen lachen. Dann Peng! ... und alles halb so wild. Goofy tun auch die Ohren weh und er jammert ein bisschen mit, dann lacht er wieder, weil er jetzt Ohrringe hat und die Mädchen lachen mit. Dazu könnte es einen kleinen Belohnungsshop geben, aus dem der Kunde zusätzlich als Trost etwas kauft und klar, für die Männer eine coole Lounge mit allem drum und dran.

Fertig. Fünf Minuten, maximal. Und bestimmt 30 Euro wert, oder mehr, plus Belohnungsumsatz plus Lounge-Service-Gebühr.

Die Wertschöpfung für den Juwelier wäre so viel höher. Und der Nutzen für die Eltern wächst im gleichen Maße, wie Schock, Schmerz und Angst bei ihrem Kind verringert werden. Und der Anbieter eines solchen Ohrloch-Goofys hat einen riesigen, bereits erschlossenen Markt, mit Berufsverbänden und allem drum und dran: Es gibt knapp 70 000 Juweliere in Europa. Und für die Kaste der teuren Juweliere wird ein Luxusmodell entworfen, Harry Potter oder Diamond-Barbie statt Goofy oder was auch immer für 300 Euro. Oder Sie denken sich eine andere Lösung aus. Egal. Meine Frage ist: Warum löst keiner dieses Problem?

WER EIN PROBLEM HAT UND DAS NICHT HABEN WILL, DER HAT JETZT SCHON ZWEI

Es gibt Millionen von Problemen. Solche, über die Sie nicht sprechen wollen. Solche, über die Sie jammern. Solche, über die man besser schweigt. Solche, die Sie übersehen. Solche, an die Sie sich gewöhnt haben. Solche, die Sie nicht wichtig finden. Solche, die eine Nummer zu groß für Sie sind. Solche, die Sie ärgern. Solche, die Sie heimlich begrüßen, weil Sie einen sekundären Nutzen davon haben. Solche, die Sie umbringen, wenn sie nicht jemand beseitigt ...

Ich könnte Ihnen tagelang Probleme aufzählen. Wir alle haben Probleme und wollen sie nicht haben. **Tragen Sie zur Lösung des Problems bei und werden Sie nicht Teil des Problems!**

ARBEITS-TINDER

Wenn Sie einen Mann oder eine Frau suchen, weil Sie zusammen Blumen pflücken oder Sex haben wollen, dann können Sie die App Tinder verwenden. Tinder präsentiert dem Nutzer jeweils die Profilfotos, den Vornamen und das Alter einer anderen Person, die zuletzt in einem vorher vom Benutzer spezifizierten Umkreis derselben

Funkzelle war. Anhand dieser wenigen Informationen – in der Regel nur nach einem Blick auf das erste Foto – entscheidet der Benutzer, ob ihn eine Konversation mit dieser Person interessieren würde. Ist dies der Fall, wird das Foto nach rechts geschoben. Falls die Person jedoch als unattraktiv empfunden wird oder nicht den gewünschten Vorstellungen entspricht, wird das Foto nach links verschoben. Wenn beide Benutzer sich gegenseitig als interessant einstufen, können sie eine Konversation starten, um mehr über diese Person zu erfahren – sofern Sie dann noch etwas erfahren wollen, die meisten wollen dann nur noch was erleben. Prinzipiell erhält man in Tinder folglich nur Nachrichten von Personen, die man zuvor als eher attraktiv eingeschätzt hat – und von denen man auch als attraktiv eingeschätzt wurde.

Dieses Wischen oder Swipen hat Tinder berühmt gemacht. Man blättert und entscheidet zugleich. Im Falle, dass zwei Menschen sich gegenseitig auswählen, ist das ein »Match« – die App stellt die Verbindung her, zeigt die Kontaktdaten und Sie können sich mit dem Menschen treffen und Blumen pflücken. Sehr einfach, sehr praktisch. Denn jemanden anzuschreiben, birgt das Risiko, zurückgewiesen zu werden, das verletzt sowohl im digitalen wie im richtigen Leben.

Auch wenn das Ergebnis im »Real Life« dann manchmal vermutlich reichlich ernüchternd sein kann, finde ich die Idee ideal als Lösung für ein ganz anderes Problem: Jobs suchen Bewerber, Bewerber suchen Jobs – wisch, wisch, zack, es passt, Kontakt herstellen. Mit anderen Worten: Wäre ich Chef der Bundesagentur für Arbeit, dann würde ich ein Arbeits-Tinder machen. Jobs und Bewerber können regional miteinander »flirten« und Interesse zeigen bis es matched. Man würde sich einfacher finden und weniger schlechte Gefühle produzieren, die sich auch auf den Arbeitgeber auswirken.

Denn im ersten Schritt würden die potenziellen Arbeitnehmer weniger Absagen kassieren und die Unternehmen müssten weniger Absagen aussprechen. Auch das ist förderlich für Image und Umsatz, schließlich überlegt sich beispielsweise ein potenzieller Autokäufer, ob er ein Auto einer Marke kauft, die ihn als Arbeitnehmer gerade abgelehnt hat. Auch das ist ein großes Problem der Autobauer: der Loyalitätsverlust der abgewiesenen Bewerber – eine mitnichten zu unterschätzende Kundengröße.

PROBLEME RETTEN UNS

Worauf ich Sie aufmerksam machen will: Die meisten Menschen und Unternehmen sind zu blind, um Probleme als solche wahrzunehmen. Deshalb erkennen sie auch nicht die Chance, die sich darin versteckt. Probleme sind ja nur Chancen in Arbeitskleidung. Und wer keine Chancen erkennt, kann sie auch nicht nutzen. Und wer keine Chancen nutzt, steckt bestenfalls im Mittelmaß fest, nämlich dort, wo alle sind.

Das bisschen Wohlstand, das wir derzeit genießen, ist ja nur der Tatsache zu verdanken, dass wir Arbeit haben und darum Wertschöpfung erzielen können. Das können wir nur deshalb, weil wir wenigstens für ein paar Probleme einigermaßen ordentliche Lösungen gefunden haben.

Probleme führen zu Lösungen. Lösungen führen zu Arbeit. Arbeit führt zu Wohlstand. Wir haben den gesamten Fortschritt in Wirtschaft und Gesellschaft der Existenz von Problemen zu verdanken. **Jedes Problem ist ein noch nicht gegründetes Unternehmen!**

Können Sie ermessen, wie groß die wirtschaftlichen Chancen jedes einzelnen unserer Kinder sind? Ein Plädoyer für Probleme. Und wir haben noch Millionen von Problemen in Deutschland und auf der Welt. Wir bemerken die Probleme nicht mehr, weil wir uns an den Status quo der Probleme gewöhnt haben. Wir sehen sie nicht mehr. Wir merken nicht, dass Visitenkartenhersteller von den Visitenkarten leben, die nie verteilt wurden und Senfhersteller von dem Senf leben, der nie gegessen, sondern von dem, der weggeworfen wurde.

Wer kleine Probleme löst, der wird kleine Wertschätzung erhalten und wer große Probleme löst, wird große Wertschätzung erhalten. Und je größer die Wertschätzung Ihrer Lösung desto größer ist die Wertschöpfung. Wenn wir Chancen entdecken wollen, dann dürfen wir uns nicht nur auf die Chancen konzentrieren, sondern auf die Probleme.

Die Qualität unseres Lebens hängt davon ab, mit welcher Qualität von Problemen wir umgehen können. Auch die Karriere

führt weiter nach oben, je höher der Schweregrad der zu lösenden Probleme ist.

Wer Erfolg will, sucht immer größere Probleme – und deren Lösungen! Je höher wir kommen desto besser die Aussicht.

WER DIENT HIER WEM?

Aber die meisten Leute denken da ganz anders. Sie denken nicht: Großartig, dieses Problem ist MEIN Problem, das ist MEINE Aufgabe, das löse ICH! Nein, sie denken: Dieses Problem ist alles, nur NICHT mein Problem! Zum Beispiel dachte meine Buchhalterin so.

Weil ich diverse Firmen habe und auch mit zwei Steuerberatern zusammenarbeite, gab es immer ein paar Schwierigkeiten bei uns in der Buchhaltung. Also überlegten wir nach unserem letzten Umzug, von den beiden Steuerberatern zu einem neuen zu wechseln, der in unserer neuen Region ansässig ist. Irgendwann traf dieser Steuerberater bei uns im Hause ein, um sich vorzustellen und die Situation zu besprechen. Sinnvollerweise saß ich mit meiner Buchhalterin und ihm im Dreier-Gespräch.

Wir stellten gemeinsam fest: Eine Zusammenarbeit unter dieser neuen Konstellation kann fruchtbar werden. Okay. Und während ich so in diesem Gespräch saß und mich mal wieder unendlich langweilte über Dinge, die mich nicht interessieren und über Zahlen und Bilanzen und Richtlinien der Rechnungsstellung und Buchhaltung, bemerkte ich, dass meine Langeweile und damit mein kreativer Ideenreichtum immer größer wurden. Vielleicht auch immer aggressiver.

Mein Unmut wurde immer größer und irgendwann stellte ich mir die Frage, warum ich überhaupt bei diesem doofen Gespräch dabeisitze, schließlich war es ja die Buchhalterin, die die Buchhaltung macht und nicht ich.

Ich bin für tausend andere Dinge in diesem Unternehmen verantwortlich, sofern überhaupt, aber doch wahrlich nicht für die Buchhaltung. Und ich bin ja noch nicht mal dafür verantwortlich, den richtigen

Buchhaltungsweg oder den richtigen Steuerberater zu finden, denn auch das sind doch Dinge – so schwirrte es in meinem Geist herum –, die durch die Buchhalterin zu erledigen sind. Mich drängte es dazu, einzuschreiten.

Da schreckte ich plötzlich aus meinen kreativen Gedankenwolken auf, sah meine Buchhalterin an und sagte zu ihr: »Sagen Sie mal, warum habe ich eigentlich diesen Steuerberater ausgesucht und diesen Termin gemacht, und nicht Sie?«

Sie starrte mich entgeistert an. Das Weiße in ihren Augen war so deutlich zu sehen, dass man fast geblendet war. Schockiert sagte sie: »Ja, das kann ich doch nicht entscheiden! Das müssen Sie doch tun!«

Ich war mutig genug zur Gegenfrage: »Warum eigentlich ich?«

Da wurde sie deutlich: »Herr Scherer! Das kann ich nicht tun. Es geht doch um IHR Geld!«

Damit sagte sie implizit: Es ist doch IHR Problem und nicht meins. Oder anders ausgedrückt: Da es um IHR Geld geht und nicht um meines, kann es mir ja schnurzpiepsturzvogelegal sein, welchen Steuerberater Sie haben.

Weil ich diese »IHR-Geld-Aussage« ziemlich problemabgebend und reichlich dreist fand, riss mir augenblicklich der durch meine Langweile bereits seeeeehr gedehnte Geduldsfaden.

Ich sagte in deutlich vernehmbaren Worten: »Um mein Geld? Na, selbstverständlich geht es um mein Geld. Um was denn sonst? Bei allem, was Sie in diesem Unternehmen tun, geht um mein Geld. Es ist mein Unternehmen, richtig? Also ist es mein Geld. Sie und ich sind schlichtweg nicht zu irgendetwas anderem angetreten, als mein Geld zu schützen, zu wahren und es bitteschön auch gerne zu mehren. Und alles, was Sie tun, sollte demnach dahingehend ausgerichtet sein, für mein Unternehmen, dessen Erfolg, Attraktivität und Effizienz sich in Geld misst, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Ob das die pünktliche Rechnung ist, ob es die Rechnung überhaupt ist, ob es die richtige Buchhaltung ist und ob es eben der richtige Steuerberater ist, der hilfreich ist oder mit dem es eben einfacher ist, dieses Ziel zu erreichen. Und selbst wenn Sie hier sitzen und atmen, dann geht es sogar um mein Geld, ich bezahle Ihre Zeit zum Atmen!«

Jetzt zitterte ich und sowohl meine Buchhalterin als auch der Steuerberater schüttelten den Kopf. Ich fand meine Ansprache großartig und wusste in dem Moment: Auch dieser Steuerberater ist nicht der richtige. So endete unser Tischgespräch. **Für ein gutes Tischgespräch kommt es nicht so sehr darauf an, was sich auf dem Tisch, sondern was sich auf den Stühlen befindet.**

»DAS IST DOCH NICHT MEIN PROBLEM!«

Wie klein die Menschen denken! Sie nehmen die Probleme einfach so hin. Sie lassen sie, wo sie sind, und machen sie nicht zu ihren Problemen. Sie denken: **Was keine Lösung hat, ist kein Problem, sondern eine Tatsache, die akzeptiert werden muss.** Ohne die Lösung zu suchen. Damit helfen sie aber weder ihrem Chef oder Auftraggeber noch sich selbst. Für mich als Unternehmer werden solche Kleindenker schlichtweg überflüssig. Überlegen Sie mal: Würden Sie jemanden zu Ihrer rechten Hand machen, der sich in dem Moment, in dem etwas problematisch wird, darauf zurückzieht, dass das nicht sein Problem, sondern IHR Problem ist?

Das Problem der Menschen, die ihr Leben im Wartesaal des Todes verbringen, ist, dass sie keine Probleme haben wollen. Sie durchdringen die Probleme nicht. Sie verweigern es, sich die Probleme zu eigen zu machen. Dabei ist jedes Problem ein noch nicht gegründetes Unternehmen, Sie wissen schon.

Da ist mir die Hotelkette Marriott ein gutes Vorbild, die schon vor Jahren nicht nur die Gäste mit dem Prinzip »Ownership of the Problem« behandelt hat. Wenn Sie beispielsweise in der Nähe eines Marriott-Hotels eine Autopanne hatten und ins Hotel gingen, um den ADAC zu rufen, dann war derjenige Mitarbeiter, den Sie um das Telefon gebeten haben, nicht nur für die Bereitstellung des Telefons verantwortlich, sondern auch dafür, dass Sie den ADAC tatsächlich erreichen, ein warmes Getränk bekamen und letztendlich auch Ihre Weiterfahrt erfolgreich stattfinden konnte – unabhängig davon, ob Sie Gast des Hotels waren oder nicht. Das ist die Eigentümerschaft des

Problems, das ist Verantwortung. Kein Wunder, dass Marriott Ende 2015 durch die Fusion mit Starwood die größte Hotelkette der Welt geworden ist.

KINDERGARTEN-SOMMERFEST

Doch wenn wir uns umschauen, sehen wir überall ein kollektives Abdelegieren von Problemen. Überall. Sogar auf dem Kindergartensommerfest. Das will ich näher erklären: Also, wir wohnen auf dem Dorf. Wenn es da ein Kindergartensommerfest gibt, bedeutet das, dass dort Bier verkauft wird. Das allein fand ich nicht sofort selbstverständlich und keineswegs selbsterklärend, aber damit war ich der Einzige, und damit war die Frage geklärt.

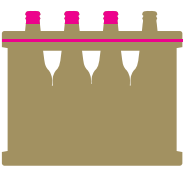
Üblich ist, dass die Väter den Bierstand aufbauen oder anschließend den Tag über das Bier verkaufen, während die Kinder Vorführungen machen und Spaß haben. Das Geld fließt dann in die Kindergartenkasse. Saufen für den guten Zweck also.

Ich war zusammen mit anderen Männern am Sonntagmorgen um 8 zur Stelle und packte mit an. Um 8:30 Uhr hatte ich das erste Bier in der Hand. Und weil ich heute, anders als in früheren Zeiten, kaum Alkohol trinke, war ich um 9 Uhr morgens nach einem Bier sturzbesoffen und wankte nach Hause, um meinen Rausch auszuschlafen. Abends bin ich dann noch mal hin, um beim Abbauen zu helfen und um noch ein Bier zu trinken.

Ich sah die vielen leeren Flaschen, alle durcheinander, erkannte als ehemaliger Einzelhändler das naheliegende Problem und machte mich sogleich an die Lösung: Flaschen sortieren.

Warum? Damit es der Lieferant beim Abholen einfacher hat und alles schneller und damit kostengünstiger geht.

Eigentlich banal.



Doch alle Dörfler sagten: »Mach das nicht! Das machen eh die Leute vom Lieferanten.« Keiner sortierte die Flaschen und ich störte mit meinem Sortieren den gesamten Ablauf.

Also sortierte ich die Flaschen auch nicht und gab sie durcheinander in die Kisten.

Genau die gleichen Leute, die mich am Sortieren gehindert hatten, fingen aber kurz darauf das Schimpfen an: Wie teuer der Lieferant sei und dass der immer alles extra berechnet. Ja, kein Wunder – wenn der so viel sortieren muss!

Das meine ich: **Kollektives Abdelegieren von Problemlösungen führt zu kollektiver Verantwortungslosigkeit.**

»Hab ich doch nichts damit zu tun! Wird schon irgendeiner machen!« Probleme Probleme sein lassen, nichts dagegen tun, aber gleichzeitig jammern, meckern, mosern und motzen.

Diese Gleichgültigkeit ärgert mich gewaltig. Wir waren es doch, die das Bier gesoffen haben. Alleine aus Respekt hätten wir die Flaschen doch halbwegs aufgeräumt abgeben können. Ich muss mich beim nächsten Kindergarten-Bier-Fest besser durchsetzen.

Aus derselben Haltung des Status quo heraus behandeln wir die Krebskranken mit Chemotherapie. Es ist halt das, was wir gerade haben. Bringt eigentlich nichts und es ist eigentlich eine Riesensauerei, aber wir machens halt, weil sich alle schon so dran gewöhnt haben.

Es würde mich nicht wundern, wenn die Menschen in 50 Jahren auf die heutige Krebstherapie zurückschauen wie wir auf die Schröpfkugeln im Mittelalter. »Oh«, werden sie sagen, »die armen Schweine damals im Jahr 2016, schaut nur, wie sie gejammert haben. Aber das Gift verabreicht haben sie trotzdem. Darum sind denen damals die Leute weggestorben wie die Fliegen.«

EINE SAUBERE SACHE

Es gibt zwei Sichtweisen auf Probleme. Die eine macht uns zu Helden wie Herkules, Christoph Kolumbus, Isaac Newton, Alexander Fleming, Nikola Tesla, Thomas Alva Edison, Muhammad Ali oder Nelson Mandela. Die andere macht uns zu Losern wie die vielen Millionen Namenlosen, die problemlos lebten und starben.

TOTAL TOTO

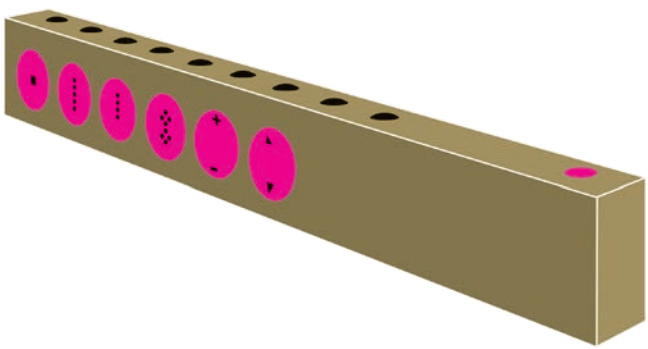
Helden in diesem Sinne sind für mich zum Beispiel die Chefs und Mitarbeiter der fast hundert Jahre alten japanischen Traditionsfirma Toto.

Schon 1980 erkannten die Entwickler bei Toto ein Problem, nämlich das generelle Hygiene-Problem auf Toiletten. Nahezu alle Körperteile reinigen wir geflissentlich mit Wasser und Seife, und ausgerechnet beim Toilettengang benutzen wir einfach nur ein Stück Papier? Das ist doch wirklich ein Problem! Also konstruierten die Entwickler bei Toto kurzerhand die weltweit erste Toilette, die den Hintern mit Wasserdüsen säuberte, statt nur eine armselige Papierrolle anzubieten.

Also vor 35 Jahren!

In Japan wurde dieses »Washlet« ein riesiger Erfolg. Und seit damals sind wir Deutschen in Sachen Sanitärhygiene Entwicklungsland!

Zehn Jahre später konnte man das weiterentwickelte Washlet auch in den USA kaufen. In den Neunzigern entwickelten die Toto-Ingenieure das Material der Toiletten weiter. Sie erfanden eine spezielle Oberflächentechnologie, an der Gerüche und Bakterien nicht anheften können und an der nichts kleben bleibt, und so auch keine Toilettenbürsten mehr benötigt werden. Fantastisch, das nenne ich heldenhafte Problemlösung!



Fernbedienung eines Toto-Washlets

WIE ICH DEMUT LERNTE

Menschen wie Kazuchika Okuro bewundere ich für die Ergebnisse, die sie mit ihrem Leben erzielten. Wie für ihn sind auch für mich Probleme Geschenke des Lebens. Als Lernaufgabe. Ich bin dankbar für sie.

Ich gebe zu, manchmal dauert es eine Weile, bis ich diese Dankbarkeit wirklich empfinde. Als meine Eltern mir einen Millionenberg von Schulden hinterlassen haben – und damit auch einen Millionenberg von Problemen –, spürte ich ehrlich gesagt keinen Funken Dankbarkeit. Stattdessen suchte ich schlicht einen Weg, genügend Geld zu verdienen, um die Schulden abzubezahlen.

Doch auf diesem Weg, der kein leichter war, lernte ich viel, immens viel. Im Grunde habe ich diesem Schuldenberg fast alles zu verdanken, was ich heute kann oder was ich besitze. Darum bin ich dankbar für diese Prüfung, die mir wohl der Himmel geschickt hat. Das war eine echte Heldenreise. **Nirgends wachsen wir besser als im Garten unserer Probleme.**

Es gibt ja diese schöne Geschichte, dass unsere Probleme Gottes Geschenke sind: Bevor er seine Kinder zur Erde sandte, gab Gott jedem von ihnen ein sorgfältig ausgewähltes Paket von Problemen mit.

»Diese Probleme«, versprach er jedem liebevoll, »gehören allein dir. Kein anderer wird diese Segnungen haben, die diese Probleme dir bringen werden. Und nur du hast die Möglichkeit, die speziellen Fähigkeiten zu erlangen, die nötig sein werden, um diese Probleme zu deinen Dienern und deiner Weiterentwicklung werden zu lassen. Nun geh hinab zu deiner Geburt und deiner Vergesslichkeit mit dem Wissen, dass ich dich über alles liebe. Die Probleme, die ich dir gab, sind ein Symbol für diese Liebe.«

Das ist eine wirklich rührende Geschichte, doch für mich als Erzpragmatiker war sie nie viel mehr als eine belanglose Rührseligkeit.

Doch je älter ich werde, desto mehr entdecke ich die Wahrheit, die in ihr steckt. Jedes Problem ist eine Lernaufgabe. Wenn wir sie nicht lösen, dann fallen wir durch und bekommen das gleiche Problem noch einmal. Das ist mit den Partnern nicht anders. Die Probleme und Lernaufgaben, die wir mit dem einen Partner nicht lernen und lösen,

bekommen wir wieder. Mag sein, dass der Partner wechselt. Nicht die Thematik, die wir mit ihm lösen dürfen.

Jeder, der lebt, hat Probleme, sonst lebt er nicht. Jeder Mensch hat einen Ist-Zustand. **Die Differenz zwischen Ist und Soll ist ein Problem.** Und jeder, der wirklich lebt, der hat auch ein Soll, etwas, dass er anstrebt, etwas, wofür er angetreten ist, sofern er denn schon angetreten und nicht eingeschlafen ist. Auch die Erzpragmatiker haben eine solche Situation. Manchmal bin ich so pragmatisch, dass ich mir ganz schlimme Killerfragen stelle, wie zum Beispiel »Warum irgendwohin fahren, wenn man eh wieder heimfährt?«, oder »Warum auf die Welt kommen, wenn man am Ende doch stirbt? Da kann man sich ja gleich umbringen.« Aber sogar der Selbstmord ist dann ein Weg vom Ist zum Soll und auch wenn Selbstmord manchmal einfach nur Feigheit ist, so ist er auch ein Problem, das – sofern gewünscht – erst einmal gelöst werden muss, solange man noch am Leben ist. Zugegeben, manchmal bin ich echt schlimm pragmatisch.

Trotz allem Pragmatismus will ich Ihnen und mir den Raum geben, in diesem Buch »göttliche« Geschichten zu verwenden. Da wir nun mal in einem davon geprägten Kulturkreis leben, liegt die Chance, dass Sie Christ sind, bei weit über 66 Prozent. Ob Sie das Christentum aktiv leben oder nicht, ist eine andere Sache. Es mag einen Grund gegeben haben, warum Sie nicht aus der Kirche ausgetreten sind. Und so bitte ich Sie um Verständnis, wenn ich ab und zu ein Sprachrohr dieser Perspektive bin – und ich bin aus der Kirche ausgetreten. Es gibt auch viele, die glauben, aber keiner Religion angehören. Die Amerikaner nennen das **Believing without belonging.**

AUA

Den Umgang mit meinen Prüfungen auf der Heldenreise musste ich aber auch erst mühsam lernen. Ich weiß gar nicht, wie oft ich früher gezürnt und getobt habe, wenn etwas schiefgelaufen ist. Ich habe dann gejammert und habe mich als Opfer des Lebens gesehen. Ich schimpfte auf das Blatt, dass mir ausgeteilt worden war, ich beklagte

das ganze Spiel des Lebens. In meiner Wut habe ich mich mit allen angelegt: mit den Menschen um mich herum, mit mir selbst und – wenn es ganz hart kam – auch mit Gott.

Was habe ich schon mit der Faust Richtung Himmel gedroht und geschimpft, was für ein unfähiger, untätiger, augenverschließender, nichtsnutziger, den Menschen Leid zufügender oder zumindest leidzulassender Egomane da oben sitzt, der vorgibt, übermenschliche Kräfte zu haben, aber uns hier unten leiden lässt wie die Hunde. Der uns Dinge zufügt, die uns erstarren lassen, die uns Böses denken lassen, die das Drama schlechthin sind.

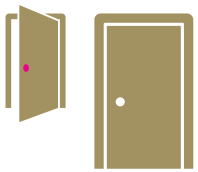
Wie oft fühle ich mich in einer ausweglosen Situation, in einem Dilemma, aus dem ich nicht mehr rauskam, in dem ich schon einmal drin gewesen war und nach dem das Leben nicht mehr das gleiche sein konnte wie vorher, nur weil irgendein Idiot meine Lebenswege anscheinend in diese oder jene Richtung gelenkt hatte. Wie oft konnte ich nicht sehen, wo das Gute noch stattfinden mag. Und wie oft habe ich in den USA oder im amerikanischen Fernsehen irgendwelche Wanderprediger gesehen, die Gott gelobt, gepriesen, gehuldigt haben. Ich sah Hunderte, Tausende, ja, Zehntausende dieser Lobhudelei zustimmen, was meine Wut nur noch steigerte.

Und dann stellte ich diesen Lobhudlern im Stillen die Frage: Habt ihr denn kein Leid? Habt ihr denn keine Probleme? Wie könnt ihr Gott so loben und huldigen, wie ihr das gerade tut? Ich fand mein Leben oft so schmerz- und leidvoll, dass mir nicht der Hauch eines Lobes über die Lippen gekommen wäre. Aber ja, diese Menschen, die konnten trotz schlimmer Schicksalsschläge, die zugegebenermaßen sogar größer waren als die, die ich erlebt habe, Gott huldigen und ihn preisen.

Oftmals hörte ich dann diese Worte wie »Die Wege des Herrn sind unergründlich« oder »Herr, ich folge dir, du wirst mir den Weg weisen.« Und meine Sprüche darauf waren: »Ihr seht doch, welche Wege ihr vorgegeben bekommt!«, »Ihr seht doch, wohin die Lobhudelei Gottes führt und in welche Irrrichtungen und Sackgassen des Lebens euch Gott führt und sie, nachdem ihr sie betreten habt, von hinten abschließt!«

Gott, was war ich böse – auf Gott. Aber je älter ich geworden und je mehr ich in der Lage bin, auf ein längeres Leben zurückzublicken, desto

mehr wird mir offenbar, dass viele Probleme, gegen die ich damals verzweifelt in den Himmel geschrien hatte, sich im Nachhinein als die größten Geschenke des Lebens erwiesen haben. Geschenke, deren Glanz ich mir niemals hätte erträumen können. Wegesänderungen, Holzwege, die zuerst wie Sackgassen aussahen und vielleicht sogar jahrelang eine Sackgasse waren, um dann schlussendlich, möglicherweise durch eine bislang unbekannte Tür, sich doch als der einzig richtige Weg erwiesen.



Und insbesondere die Dinge, die mir am meisten Sorgen gemacht hatten, die Probleme, von denen ich glaubte, dass sie am unlösbarsten, am schrecklichsten seien, also die, von denen ich glaubte, sie seien die Sackgassen, bei denen sogar das Licht ausgefallen ist und ich ständig im Dunkeln gegen Mauern laufen muss. Selbst die haben sich später als große Geschenke erwiesen. Einmal dauerte es sogar sieben Jahre bis ich das verstanden hatte.

Und manchmal, aber nur ganz, ganz selten, wenn ich diese Ruhe, diese Muße, diesen Frieden in mir fühle, dann spüre ich auch dieses Gefühl der Dankbarkeit. Und dann stimme ich ein in dieses Loblied. Dann gebe ich zu, dass Gott uns den richtigen Weg weist, insbesondere und gerade dann, wenn wir glauben, dass er es nicht tut. Und gerade dann erlaube ich mir zu sagen: Gott, ich gehe all deine Wege mit dir, egal, wohin du mich führst.

Es scheint die Demut zu sein, die das Leben ausmacht – zumindest einen Teil davon. Möglicherweise brauchen wir gerade in Zeiten der Not, in der unser Kämpferherz so groß ist, den Glauben und das Vertrauen, dass die Wege, wohin sie uns auch führen, gute Wege sein werden. Und es geht mir hier nicht um Gott, wenn Sie nicht an ihn glauben, es geht mir um die grundsätzliche Einstellung.

STECKEN UND STAB

»Lufttemperatur 30° Celsius, Wassertemperatur 32° Celsius«. Da stand ich nun auf dem Deck der MS Europa 2, dem Kreuzfahrtschiff,

das zum luxuriösesten Schiff der Welt erklärt worden war, und hörte die Durchsage des Kapitäns.

Ich war auf einer Vortragstournee durch Nahost von Limassol bis Dubai. Dabei passierten wir mit hoher Geschwindigkeit den IRTC, den International Recommended Transit Corridor, eine Einrichtung zum Schutz vor Piraterie vor der Küste Somalias. Ja, diese Piraten, die gibt es da wirklich – ich konnte es kaum glauben. In den Gewässern rund um die arabische Halbinsel operiert die fünfte Flotte der US Navy sowie ungefähr ein Dutzend Kriegsschiffe weiterer Staaten, um den privaten Fracht- und Personenverkehr vor Angriffen, Plünderungen und Entführungen zu beschützen.

Vorgestern kam eine große, schwer bewaffnete Wachmannschaft an Bord. Heute brachte ein Schiff »Ausrüstungsgegenstände«: Viele Decks wurden gesperrt und Wachpersonal patrouillierte.

Wir fuhren mit Höchstgeschwindigkeit im Konvoi und mit Geleitschutz die tausend Kilometer nach Salala im Oman. Erst dort fuhr das Schiff wieder einen sicheren Hafen an. Genau für diese Zeiten, in denen die Schiffsreisenden drei oder vier Tage keine Landbesuche machen können und eine solche Reise die Gefahr birgt, langweilig zu werden, genau dafür werden Redner wie ich gebucht, um Vorträge auf dem Schiff zu halten. Bin ich also ein Profiteur der Piraten? Seltsamer Gedanke ...

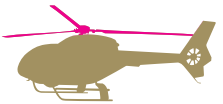
Die Kabinen sind abgedunkelt und wir befinden uns auf einer Art Schleichfahrt. Es scheint mir ein Paradoxon zu sein, auf Schleichfahrt zu sein und das mit Höchstgeschwindigkeit. Egal, so wird man uns hoffentlich nicht finden. Die Europa 2 ist kein sehr großes Schiff, nur 226 Meter lang und knapp 43 000 Bruttoregistertonnen schwer. Wir gleiten durch die Nacht. Per Satellit kann ich mit Zuhause telefonieren beziehungsweise E-Mails senden. Und dann kommt die Nachricht:

Meine Frau schreibt mir, dass unsere Tochter ins Krankenhaus eingeliefert worden ist. Mir bleibt das Herz stehen. Was ist passiert? Ich lese weiter: Sie ist mit einer gefährlichen, noch nicht identifizierten Krankheit im Kinderkrankenhaus auf der Intensivstation aufgenommen worden. Die Ärzte kämpfen um ihr Leben.

Der erste Gedanke, der mir durch den Kopf schießt: Oh je. Ich muss zu ihr. Und ich sitze auf diesem Schiff fest.

Die Gäste kommen nicht von Bord und das Schiff nicht an Land.

Also komme auch ich nicht von diesem Schiff runter. Ich überlege fieberhaft, was ich tun kann und welche Optionen ich habe. Ich kann nicht sofort heimfliegen. Aber ich will, ich muss. Jetzt habe ich ein echtes Problem.



Ich habe keine Möglichkeit, dieses Schiff zu verlassen. Oder doch? Mit einem Hubschrauber? Auf jeden Fall kostet es viel Geld, aber das ist mir egal. Wir haben zwar keinen Hubschrauber-Landeplatz, aber ich weiß noch von der letzten Seenot-Übung der Europa 2, dass ein Hubschrauber tatsächlich per Seilwinde Leute abgesetzt und aufgenommen hat. Aber wir sind auf Schleichfahrt. Jeder Aufruhr mit Hubschrauber oder was auch immer würde das ganze Schiff gefährden.

Kann ich das verantworten? Was soll ich tun?

Wieder telefoniere ich mit Deutschland, nun sogar mit meiner Tochter.

»Papa, komm«, sind die einzigen Worte, die ich von ihr höre.

Und ich sitze immer noch in meinem Luxussessel zwischen Jordanien und Salala. Meine Lippen wollen sich schon zu einer Lüge formen, wollen ihr tröstend sagen, dass ich komme, wissend, dass ich dieses Versprechen nicht halten kann. Ich sage die Wahrheit. Dass ich nicht sofort, sondern erst in zwei Tagen kommen kann.

Meine Frau meldet sich nochmals per Telefon und schildert die Reaktion meiner Tochter: »Papa sagt doch sonst, dass alles möglich ist, der nimmt doch sonst auch einen Hubschrauber, wenn er einen braucht, nur bei mir nicht. Papa liebt mich nicht mehr.«

Puh, diese Worte einen Schlag in die Magengrube zu nennen, wäre ein Euphemismus gewesen – es war der Enteignungsschlag der Vaterschaft.

Es ist nicht das erste Mal in meinem Leben, dass ich mich so hilflos fühle, aber eines der schmerzhaftesten Male. Von wegen Hubschrauber.

Gar nichts kann ich tun. Ich kann das Leiden nur durchleiden. Ich kann nur in meiner Kabine weinen. Ist es das, was ich soll?

Es gibt viele, die sagen: »Scherer du hast ja recht mit deinen Reden und deinen Büchern. Aber schau, ich habe ein dauerhaftes Problem,

was soll ich denn machen?« Oder: »Ich bin total verarmt, ich habe kein Geld, um etwas zu unternehmen. Bei mir funktioniert das alles doch nicht.«

Und nun bin ich es, der festsitzt und nichts tun kann, während unser Kind vielleicht stirbt.

Ausgerechnet ich, der immer behauptet, dass alles kein Problem ist, dass man alles schaffen kann, dass man Hubschrauber immer mieten kann. Mr. Alles-ist-möglich sitzt im Bereich des Unmöglichen. Sitzt fest. Mein Geld zählt gar nichts, ich bin machtlos und fühle mich arm wie eine Kirchenmaus. Welche Prüfung soll das denn bitte sein? War ich nicht demütig genug all die Jahre? Was willst du, Gott, mir damit sagen? Willst du mir mein Kind nehmen?

Ich kann nichts mehr tun, außer beten: Der Herr ist mein Hirte mir wird nichts mangeln, er weidet mich auf grüner Aue und führet mich zum frischen Wasser, er erquicket meine Seele, er führet mich auf rechter Straße, um seines Namens willen und ob ich schon wanderte im finsteren Tal fürchte ich kein Unglück, denn du bist bei mir, dein Stecken und dein Stab trösten mich ...

Dein Stecken und Stab.

Das sind Werkzeuge. Das sind Tools, das Handwerkszeug des Hirten. Werkzeuge sind dazu da, dass wir mit ihnen etwas unternehmen und unserem Beruf nachgehen. Es sind Symbole für Tätigkeit, nicht für Herumsitzen. Sie bedeuten die Aufforderung etwas zu tun, nicht zu warten!

Dein Stecken und Stab trösten mich: Der Trost liegt darin, etwas zu tun. Also eine Aufgabe zu erfüllen. Also Probleme zu lösen. Nicht Probleme einfach nur Probleme sein lassen, nicht wegschauen. Sondern eine Aufgabe annehmen und dem Ruf folgen wie ein Held!

In dieser dunklen Nacht auf dem Schiff vor Somalia wanderte ich durch ein finsteres Tal. Und ich begann im Ansatz zu begreifen, was das Leben mir mit dieser Prüfung sagen wollte. Ich begann eine Ahnung davon zu bekommen, wozu echte Probleme im Leben da sind.

Ich durchlebte dieses Tal. Ich erreichte den nächsten Hafen. Ich flog von Salala über Muscat und Dubai nach Hause – und kaum angekommen, ging es unserer Tochter schon wieder besser, sie war fast spontan genesen. Keiner wusste, was sie gehabt hatte, keiner wusste, warum sie jetzt wieder gesund war. Ich war glücklich!

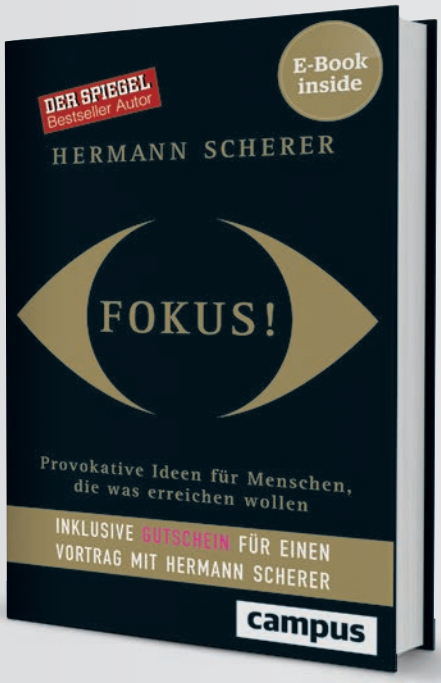
STELLEN SIE SICH!

Die Probleme des Lebens sollten Sie einerseits demütig machen. Andererseits aber können sie auch Ihr größter Antrieb werden. Dann nämlich, wenn Sie ein Problem mit dem Problem haben: Wenn Sie nicht damit einverstanden sind, dass das Problem fortbesteht. Wenn Sie sich fokussieren und es lösen wollen.

Wohin Sie das führt, kann ich nicht wissen. Die Wege sind unergründlich. Doch eins klar: Der Trost liegt im Tun!

Unternehmen Sie etwas, denn jedes Problem ist ein noch nicht gegründetes Unternehmen. Das Unternehmen Ihres Lebens. Wenn es ein Leben vor dem Tod gibt, dann sollten Sie diesem Leben einen Sinn geben, indem Sie sich einer der Millionen von möglichen Aufgaben annehmen. Am besten wählen Sie die Aufgabe, die Ihnen das Schicksal auf dem Präsentierteller liefert, die, wofür Sie angetreten sind. Packen Sie es an!

Sie wollen mehr lesen oder hören?



Hermann Scherer
Fokus!
Provokative Ideen für Menschen, die was erreichen wollen

inklusive E-Book
19,95 €

ISBN 978-3-593-50602-9
Auch separat als E-Book erhältlich

Hörbuch
Gesprochen von Oliver Preusche u.a.
2 CDs

19,95 €

ISBN 978-3-593-50659-3
Auch als Audio-download erhältlich

campus.de

campus
Frankfurt. New York

Die Zitate-Box

Hermann Scherer
Zitate-Box schwarz
200 Zitate im
Postkartenformat

24,90 €

ISBN 978-3-593-50661-6

Hermann Scherer
Zitate-Box weiß

24,90 €

ISBN 978-3-593-50050-8

Über 10 000
verkaufte Exemplare

campus.de

campus
Frankfurt. New York

VORTRÄGE

Die Vorträge mit wertvollen Impulsen zum Aufstehen, Anfangen und Handeln sind eine ideale Motivationsdosis, um den Erfolg vom Zufall zu befreien. Für jeden Teilnehmer bieten sie Inspiration, Information und Motivation. Präsentiert in humorvoller, unterhaltsamer Weise, dynamisch und voller Esprit garantieren sie Begeisterung, Nachhaltigkeit und Höhepunkt Ihrer Veranstaltung.

JENSEITS VOM MITTELMASS

Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von morgen

In der Zukunft reicht Qualität allein nicht aus, um im Verdrängungswettbewerb den Unternehmenserfolg zu sichern. Wer nicht auffällt, fällt weg. Qualität findet im Kundenkopf statt. Was nützt es, gut zu sein, wenn niemand es weiß? Was nützt es, besser zu sein, wenn andere sich besser verkaufen? Es gibt zwei Möglichkeiten: differenzieren oder verlieren! Nur mit der richtigen Positionierung und einem unwiderstehlichen Angebot lassen sich Aufmerksamkeit, Begehrlichkeit und Bekanntheitsgrad steigern. Denn nur Mutmacher sind Marktmacher. Mutiges Management für die Märkte von morgen!

GLÜCKSKINDER / CHANCENINTELLIGENZ

**Warum manche lebenslang Chancen suchen –
und andere sie täglich nutzen**

Chancenintelligenz bedeutet, Chancen zu erkennen, zu ergreifen und aktiv zu erarbeiten. In engerwerdenden und immer dichter besetzten Märkten ist diese Fähigkeit aus mehrfacher Sicht wichtig: Ein hoher »CQ« befähigt dazu, privat und beruflich alle sich bietenden Möglichkeiten zu nutzen – und so Kunden, Märkte und Menschen zu erobern.

Der Vortrag reflektiert scheinbar Bekanntes, denkt quer sowie geradeaus, polarisiert, stellt infrage, provoziert und beantwortet die Frage »Warum suchen manche lebenslang Chancen, während andere sie täglich nutzen?« Ein Plädoyer für ein Leben vor dem Tod.

FOKUS!

Provokative Ideen für Menschen, die was erreichen wollen

Wir lassen das Leben oft einfach geschehen, sind fremdbestimmt und unzufrieden, setzen den Fokus auf kurzfristige Erfolge statt auf langfristige Ergebnisse und wundern uns, dass wir nicht erreichen, wofür wir angetreten sind – auch im Unternehmen. Der Vortrag lenkt den Fokus auf das Wesentliche, sprengt jede gedankliche Grenze und zeigt, wie wir die Gitterstäbe unseres imaginären Erfahrungsgefängnisses öffnen und selbstgesetzte Grenzen überwinden. Ein sympathischer und motivierender »Schubs« eines scharfsinnigen Vortragenden, der uns zurück auf die spannende Umlaufbahn des Lebens schickt mit dem Appel »Sie dürfen Ihr Leben nicht aus den Augen verlieren!«

CHANCENBLICK

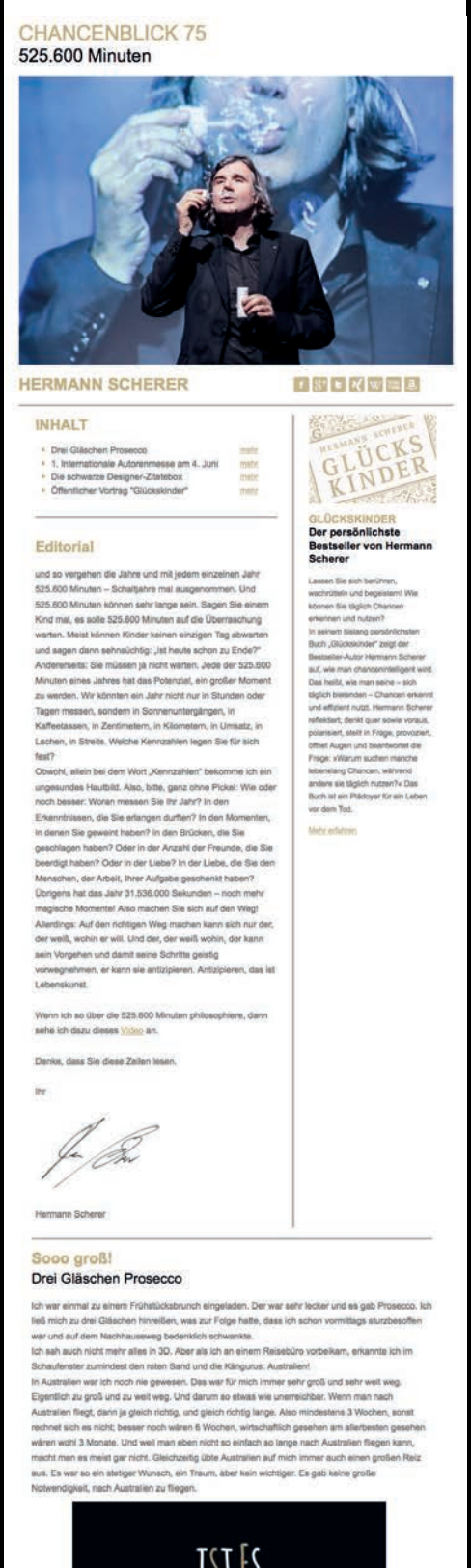
Der Newsletter für Ihren persönlichen und unternehmerischen Erfolg.

Möchten Sie regelmäßig wertvolle Praxistipps und aktuelle Informationen rund um die Themen »persönlicher Erfolg«, »Unternehmenserfolg« und »Chancenintelligenz« erhalten?

Gerne senden wir Ihnen unverbindlich und kostenlos den regelmäßigen Chancenblick zu.

Lassen Sie sich durch die inspirierenden Beiträge berühren, wachrütteln und begeistern!

Um den Chancenblick regelmäßig zu erhalten, senden Sie bitte eine Mail mit dem Betreff »Letter« an **info@hermannscherer.com**



CHANCENBLICK 75

525.600 Minuten

HERMANN SCHERER

INHALT

- Drei Gläschen Prosecco mehr
- 1. Internationale Autorenmesse am 4. Juni mehr
- Die schwarze Designer-Zitatebox mehr
- Öffentlicher Vortrag "Glückskinder" mehr

Editorial

und so vergehen die Jahre und mit jedem einzelnen Jahr 525.600 Minuten – Schaltjahre mal ausgenommen. Und 525.600 Minuten können sehr lange sein. Sagen Sie einem Kind mal, es solle 525.600 Minuten auf die Überraschung warten. Meist können Kinder keinen einzigen Tag abwarten und sagen dann sehnsüchtig: „Ist heute schon zu Ende?" Andererseits: Sie müssen ja nicht warten. Jede der 525.600 Minuten eines Jahres hat das Potenzial, ein großer Moment zu werden. Wir könnten ein Jahr nicht nur in Stunden oder Tagen messen, sondern in Sonnenuntergängen, in Kaffeetassen, in Zentimetern, in Kilometern, in Umsatz, in Lachen, in Streits. Welche Kennzahlen legen Sie für sich fest?

Obwohl, allein bei dem Wort „Kennzahlen" bekomme ich ein ungesundes Hautbild. Also, bitte, ganz ohne Pickel: Wie oder noch besser: Wonin messen Sie Ihr Jahr? In den Erkenntnissen, die Sie erlangen durften? In den Momenten, in denen Sie geweint haben? In den Brücken, die Sie geschlagen haben? Oder in der Anzahl der Freunde, die Sie beerdigt haben? Oder in der Liebe? In der Liebe, die Sie den Menschen, der Arbeit, Ihrer Aufgabe geschenkt haben? Übrigens hat das Jahr 31.536.000 Sekunden – noch mehr magische Momente! Also machen Sie sich auf den Weg! Allerdings: Auf den richtigen Weg machen kann sich nur der, der weiß, wohin er will. Und der, der weiß wohin, der kann sein Vorgehen und damit seine Schritte geistig vorwegnehmen, er kann sie antizipieren. Antizipieren, das ist Lebenskunst.

Wenn ich so über die 525.600 Minuten philosophiere, dann sehe ich dazu dieses Video an.

Danke, dass Sie diese Zeilen lesen.

Ihr

Hermann Scherer

HERMANN SCHERER GLÜCKS KINDER

GLÜCKSKINDER

Der persönlichste Bestseller von Hermann Scherer

Lassen Sie sich berühren, wachrütteln und begeistern! Wie können Sie täglich Chancen erkennen und nutzen?
In seinem bislang persönlichsten Buch „Glückskinder" zeigt der Bestseller-Autor Hermann Scherer auf, wie man chancenintelligent wird. Das heißt, wie man seine – sich täglich bietenden – Chancen erkennt und effizient nutzt. Hermann Scherer reflektiert, denkt quer sowie voraus, polarisiert, stellt in Frage, provoziert, öffnet Augen und beantwortet die Frage: »Warum suchen manche lebenslang Chancen, während andere sie täglich nutzen?« Das Buch ist ein Plädoyer für ein Leben vor dem Tod.

Mehr erfahren

Sooo groß!

Drei Gläschen Prosecco

Ich war einmal zu einem Frühstücksbrunch eingeladen. Der war sehr lecker und es gab Prosecco. Ich ließ mich zu drei Gläschen hinreißen, was zur Folge hatte, dass ich schon vormittags sturzbesoffen war und auf dem Nachhauseweg bedenklich schwankte.
Ich sah auch nicht mehr alles in 3D. Aber als ich an einem Reisebüro vorbeikam, erkannte ich im Schaufenster zumindest den roten Sand und die Kängurus: Australien!
In Australien war ich noch nie gewesen. Das war für mich immer sehr groß und sehr weit weg. Eigentlich zu groß und zu weit weg. Und darum so etwas wie unerreichbar. Wenn man nach Australien fliegt, dann ja gleich richtig, und gleich richtig lange. Also mindestens 3 Wochen, sonst rechnet sich es nicht; besser noch wären 6 Wochen, wirtschaftlich gesehen am allerbesten gesehen wären wohl 3 Monate. Und weil man eben nicht so einfach so lange nach Australien fliegen kann, macht man es meist gar nicht. Gleichzeitig übte Australien auf mich immer auch einen großen Reiz aus. Es war so ein stetiger Wunsch, ein Traum, aber kein wichtiger. Es gab keine große Notwendigkeit, nach Australien zu fliegen.

Umschlag Innenseite

Sie wollen mehr lesen oder hören?

Buch und Hörbuch finden Sie in Ihrer Thalia Filiale gleich um die Ecke, oder unter thalia.de

Sie wollen mehr lesen oder hören?

Buch und Hörbuch finden Sie in Ihrer Hugendubel Filiale gleich um die Ecke, oder unter hugendubel.

Hugendubel
Die Welt der Bücher

Sie wollen mehr lesen oder hören?

Buch und Hörbuch finden Sie unter
shop.hermannscherer.com

oder unter **campus.de/buecher**