

campus

HERMANN
SCHERER

SCHATZ FINDER

Warum manche
das Leben ihrer Träume
suchen - und andere
es längst leben

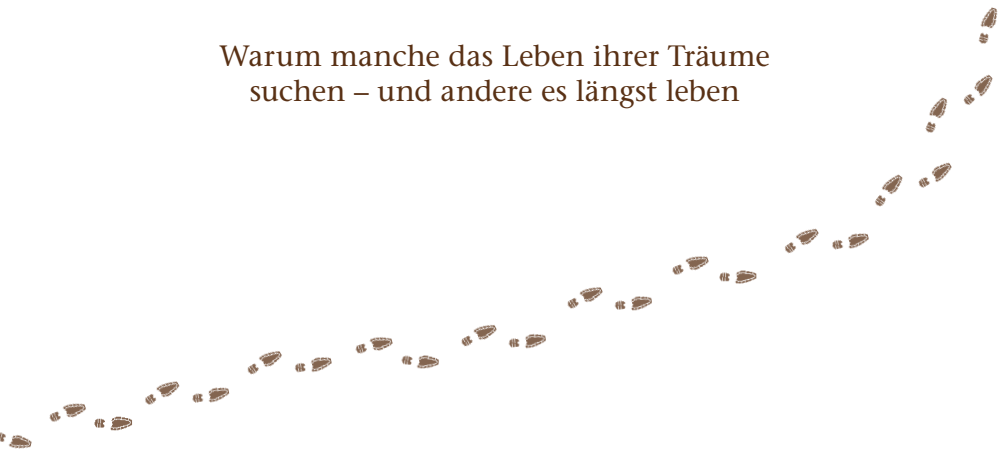
SCHATZFINDER



Hermann Scherer

SCHATZFINDER

Warum manche das Leben ihrer Träume
suchen – und andere es längst leben



Campus Verlag
Frankfurt/New York

E-Book inside

Den Weg zu Ihrem persönlichen E-Book
finden Sie am Ende des Buches.

ISBN 978-3-593-39831-0

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 © 2013 Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main

Umschlaggestaltung: total italic, Thierry Wijnberg, Amsterdam/Berlin

Umschlagmotiv: ©shutterstock

Layout und Satz: tiff.any GmbH, Berlin

Gesetzt aus der Rotis Serif, ITC Kabel Std und ITC Stone Serif

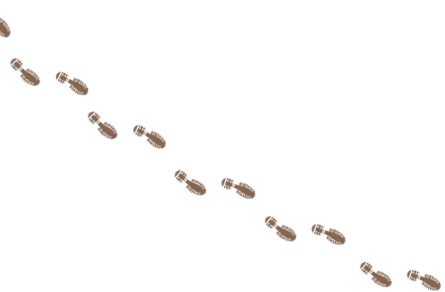
Druck und Bindung: CPI – Ebner & Spiegel, Ulm

Printed in Germany

www.campus.de

INHALT

»Er war ein guter Mensch«.	7
Die Verleumdung des Lebens	10
Ein guter Deal	47
Nichts ist weder gut noch böse	68
Wie wirklich ist die Wirklichkeit?	98
Umstandslos	119
Pay the bill – zahle den Preis.	140
Unser größter Feind	161
Warum Zusammenbrüche Durchbrüche sind	180
Die Freiheit des Robinson	196
Be the party, not the part	224
Es gibt ein Leben vor dem Tod.	244
Register.	249





EIN GUTER DEAL

Wir wollen doch alle nichts weiter als ein gutes Leben führen. Nur: Wie wollen Sie beurteilen, ob das, was Sie tun, gut oder schlecht, richtig oder falsch ist? Da braucht es schon einiges an Selbstvertrauen und Werten.

Vertrauen in uns selbst haben wir dann, wenn wir davon überzeugt sind, recht zu tun mit dem, was wir tun. Aber wie kommen wir zu unserem Urteil über uns und unser Leben? Im Wort Urteil steckt, dass wir, wenn wir zwischen richtig und falsch entscheiden, die ursprüngliche Teilung der Welt in recht, richtig, gut einerseits und unrecht, falsch, böse andererseits durchführen. Wenn wir Menschen es nicht wissen, ob eine Tat eine Untat ist oder ob eine bestimmte Art, sein Leben zu führen, richtig oder falsch ist, dann haben wir in den letzten Jahrhunderten und Jahrtausenden immer unsere Götter befragt. Wir wollten von ihnen das Urteil, das wir selbst nicht fällen konnten, wir wollten die Ur-Teilung, das »or-deal«, das »Ordal« – ein Ordal ist ein Gottesurteil.

Vorzugsweise haben die Menschen dann eine Feuer- oder eine Wasserprobe durchgeführt. Schon vor 4000 Jahren im alten Mesopotamien wurden Wasserproben dokumentiert. Ordale finden sich in der Bibel, es gab sie in Ägypten, im Alten China, in Indien, in der griechisch-römischen Antike und im Mittelalter. Karl der Große war ein richtiger Fan verschiedener Formen von Ordalen.

Bei der Feuerprobe gab man dem Probanden ein glühendes Stück Eisen in die Hand. Er musste es mehrere Schritte weit tragen, bevor er es wegwerfen durfte. Oder man ließ ihn barfuß über zwölf rotglühende Pflugscharen gehen. Oder man steckte einfach seine Hand ein paar Atemzüge lang in ein Feuer. Anschließend beobachtete man die Brandwunden. Schon nach drei Tagen konnte man sehen, ob die verbrannte Haut heilte oder ob sie sich entzündete – Gott hatte sein Urteil gesprochen. Verheilte die Haut, dann hatte der Mensch recht getan. Aber wenn sich die

Wunde entzündete, vor allem, wenn sich Eiter bildete, dann hatte der Mensch gesündigt und war von Gott als schuldig gekennzeichnet worden. (Forschungen untersuchen gerade die Frage der Konditionierung. Es gibt eine Studie, bei der Probanden einen als glühendes Kohlestück präparierten Eiswürfel mit einer gusseisernen Zange aufgedrückt bekamen und diese mit Brandblasen reagierten.)


Nicht immer wurden die Probanden gezwungen. Die Mutter von Håkon Håkonsson beispielsweise konnte im Jahr 1218 freiwillig durch eine erfolgreiche Feuerprobe mit einem glühenden Stück Eisen vor der norwegischen Reichsversammlung beweisen, dass ihr Sohn wirklich der Sohn des verstorbenen Königs Håkon Sverresson war – was ihm den Weg zum Thron ebnete.

Bei den Wasserproben gab es zwei beliebte Varianten, eine mit kochend heißem und eine mit eiskaltem Wasser. Bei der Letzteren wurden dem zu beurteilenden Mensch die Hände und Füße zusammengefesselt. An einem Seil gehalten wurde er dann in einen See oder einen Fluss geworfen. Der anwesende Priester sprach: »Lass das Wasser nicht empfangen den Körper dessen, der vom Gewicht des Guten befreit durch den Wind der Ungerechtigkeit emporgetragen wird.«

Ging der Gefesselte unter, dann hatte das heilige Wasser, das reine Element Gottes, den Menschen aufgenommen. Man konnte ihn wieder nach oben ziehen. Manchmal überlebten das die Probanden, manchmal nicht, aber dann waren sie wenigstens unschuldig beziehungsweise tugendhaft gestorben, und die Familie konnte trauern, ohne sich zu schämen. Schwamm der Gefesselte allerdings auf dem Wasser, dann musste es ein Sünder sein, vielleicht ein Hexer, denn das reine Wasser hatte ihn ja abgestoßen.

Das Gemeine an dieser Art der Probe war, dass der einzige Weg, um sie als Gerechter zu überstehen, darin bestand, dass man nicht allzu viel Luft in den Lungen hatte. Nur so konnte man starken Auftrieb vermeiden und untergehen. Dadurch sanken aber gleichzeitig die Chancen, das Prozedere zu überleben.

Bei der heißen Form der Wasserprobe wurde ein kleiner Gegenstand, ein Ring oder ein Stein, in ein Fass mit kochendem



Wasser gelegt. Der zu Testende krepelte seinen Ärmel hoch und holte den Gegenstand heraus. Der verbrühte Arm wurde mit Tüchern umwickelt, und nach drei Tagen schaute man nach, ob sich Eiter gebildet hatte. Wenn ja, hatte Gott sein Haupt missbilligend geschüttelt, wenn nein, dann hatte Gott wohlwollend genickt.

Gott legt die Karten aus – die Frage ist, welche man wählt. Sollte herausgefunden werden, ob eine Jungfrau tatsächlich

Gott legt die Karten aus – die Frage ist, welche man wählt.

noch Jungfrau war, dann warf man ihr einen Kessel mit kochendem Wasser zu, den sie auffangen musste. Bestand sie den »Kesselfang«, was sich darin ausdrückte, dass sie ihn erstens überhaupt gefangen hatte und zweitens nach drei Tagen die verbrühten Stellen noch nicht vereitert waren, dann war sie erwießenermaßen keusch gewesen.

Im Leben auf der richtigen Seite zu stehen war eben schon immer eine Frage des Mutes.

Und entscheiden, urteilen, ein Ordal machen, einen guten Deal machen, den richtigen Tausch machen, ist im Ernstfall eine Sache auf Leben und Tod. Im Altertum, im Mittelalter und auch noch heute.

Biete Zeit, suche Leben

Der erste Grundsatz der bahnbrechenden Kommunikationstheorie des großen Paul Watzlawick lautet ganz pragmatisch: »Man kann nicht nicht kommunizieren.« Damit meinte er, dass, sobald sich zwei Menschen begegnen, die Kommunikation beginnt, selbst wenn sich die beiden anschweigen und bewegungslos voreinander stehen. Selbst das ist eine Botschaft, also Kommunikation.

Das dahinterliegende Prinzip gilt auch für Ihr ganzes Leben: Sie können nicht nichts tun im Leben. Wer versucht, nichts falsch zu machen, macht am Ende alles falsch. Wer jede Sünde vermeidet, versündigt sich am Ende an sich selbst, denn wer aus Furcht davor, etwas Falsches zu tun, überhaupt nichts tut, der begeht Unterlassungssünden am laufenden Band.

Wenn Sie sich genauer anschauen, was Sie das ganze Leben lang tun, egal ob Sie gerade etwas tun oder ob Sie nichts tun, dann ist das aus einer bestimmten Perspektive: tauschen. Sie tauschen, ich tausche, wir tauschen permanent – solange wir leben,

Sie tauschen Zeit gegen Wissen, Zeit gegen Vergnügen, Zeit gegen Nahrung, Zeit gegen Status, Zeit gegen Fähigkeiten, Zeit gegen Macht, Zeit gegen Liebe, Zeit gegen Emotionen und so weiter.

mit allem, was wir tun, in jeder Sekunde. Alles ist ein Deal.

Jeder Deal erfordert einen Einsatz und eine Gegenleistung. Jeder Deal in Ihrem Leben lässt sich zurückführen auf die einzige Grund-

währung, die wir von Haus aus geschenkt bekommen haben und über die wir frei verfügen können: Zeit. Etwas anderes haben wir nicht.

Sie tauschen Zeit gegen Wissen, Zeit gegen Vergnügen, Zeit gegen Nahrung, Zeit gegen Status, Zeit gegen Fähigkeiten, Zeit gegen Macht, Zeit gegen Liebe, Zeit gegen Emotionen und so weiter. Wenn Sie keine Zeit investieren, um zu lesen und Fragen zu stellen, können Sie nichts lernen, Sie können sich dann kein Wissen ertauschen. Wenn Sie keine Zeit investieren, um in die Aufführung von Verdis Aida in der Arena von Verona zu gehen, dann erleben Sie den damit verbundenen Sturm an Emotionen nicht und haben später keine Erinnerung an dieses Erlebnis.

Wenn Sie keine Zeit in die Beziehung zu einem Menschen inves-

Geld ist das Wechselmedium, um unterschiedliche Tauschergebnisse ineinander wechseln zu können, eine Art Zwischenspeicher für Zeit.

tieren, dann werden Sie keine tiefe Liebe erfahren, keinen Lebenspartner und keine eigene Familie haben. Wenn Sie keine Zeit mit Ih-

rer Arbeit verbringen, dann werden Sie sich kein Ansehen und keinen gesellschaftlichen Status ertauschen können. Und ohne die Investition von Zeit werden Sie sich vor allem kein Geld ertauschen können. Geld ist das Wechselmedium, um unterschiedliche Tauschergebnisse ineinander wechseln zu können, eine Art Zwischenspeicher für Zeit. Mehr ist es nicht.

Die in den Job investierte Zeit wird in Geld getauscht, das Geld wird ein halbes Jahr später in einen Flug nach New York getauscht. Wenn Sie sich das bewusst machen, wissen Sie, wofür Sie gearbeitet haben. Ja, wer gute Deals macht, hat mehr Geld zur Verfügung, was er wiederum in mehr Geschichten, in mehr Abenteuer, in mehr Erlebnisse tauschen kann. Ist man reich, wenn man Geld hat, oder ist man reich, wenn man Zeit hat? Im Westen haben wir uns noch für das Geld entschieden.

Ist man reich, wenn man Geld hat, oder ist man reich, wenn man Zeit hat?

Aber es geht nicht nur um Geld, Sie können auch durch Geldverzicht einen guten Tausch machen, vielleicht durch ein Sabbatical, also das bewusste Aussetzen Ihres Jobs, um wieder mehr Zeit zu haben, die Sie in etwas anderes tauschen möchten als in Geld. Zeit gegen Gesundheit wäre beispielsweise ein guter Deal, denn er bringt eine gute Zeitrendite in Form von ein paar mehr Lebensjahren. Und die kann man wieder in Geld tauschen – oder auch nicht.

Sie können nicht nicht tauschen. Selbst wenn Sie mit Ihrem Kind spielen, ist das ein Deal. Eine Entscheidung. Sie setzen damit eine Priorität. Denn wenn Sie Zeit mit Ihrem Kind verbringen, können Sie sie nicht mit Ihrer Steuererklärung verbringen. Sie treffen immer eine Entscheidung. Die Frage ist nur, wie gut Sie tauschen. Wer bessere Tauschgeschäfte machen kann als andere, der tauscht sich ein erfüllteres Leben zurecht.

Wer bessere Tauschgeschäfte machen kann als andere, der tauscht sich ein erfüllteres Leben zurecht.

Sie haben auch nicht mehr oder weniger Zeit zum Tauschen zur Verfügung als andere. Es kommt darauf an, ob Sie nach all der

Tauscherei ein langweiliges, eintöniges, stumpfes, enttäuschendes, in Grautönen gemaltes Leben haben. Oder ob es bunt, lebendig, vor Abenteuern und Erlebnissen strotzend ist. Und ob es das eine oder das andere wird, entscheidet sich in jeder Sekunde.

Was mir auffällt, ist, dass heute viele Menschen große Schwierigkeiten beim Tauschen haben. Viele Menschen tauschen gottserbärmlich schlecht. Im Deutschen ist das Wort »tauschen« mit dem Wort »täuschen« eng verwandt, vielleicht ist das ein Hinweis darauf, dass wir beim Tauschen oft haarsträubenden Täuschungen unterliegen, Selbsttäuschungen, wohlgemerkt.

Dass wir schlecht tauschen, sieht man an den mittelmäßigen Ergebnissen der Tauschkaskaden. Das Mittelmaß ist vor allem die Folge von zu wenig Tauschhandel. Wir schaffen es nicht, gute Tauschgeschäfte im Leben zu machen und unser Tauschpotenzial zu vervielfachen. Wir tauschen zu wenig, haben zu wenig zu geben und bekommen darum auch zu wenig. Dass die Ergebnisse viel zu häufig sehr mittelmäßig sind, liegt vermutlich daran, dass die meisten Menschen sich überhaupt nicht im Klaren darüber sind, dass man jede Sekunde nur einmal tauschen kann. Tauscht man sie gegen belanglosen Zeitvertreib wie Fernsehglotzen, ist sie genauso weg, wie wenn man sie gegen heißen Sex mit einem begehrenswerten Menschen tauscht. Oder gegen Erleben des Finales der Fußballweltmeisterschaft im Stadion. Oder gegen einen Spaziergang im Central Park in New York. Oder gegen einen Flug im eigenen Düsenjet. Oder, oder, oder. Dabei staune ich immer wieder, wie wir uns im Büro anstrengen, zeiteffizienter zu werden, und abends vor dem Fernseher Stunde um Stunde vergeuden.

Wir tauschen zu wenig bewusst und gewollt. Stattdessen passieren uns die Tauschgeschäfte meistens mehr oder weniger unbedarft. Aber es bleibt dabei: Auch wenn wir nicht bewusst tauschen, wir tauschen trotzdem, nur eben schlechter.

Was die Welt braucht...

Tauschen ist eine Frage des Wirtschaftens. Wer gut tauscht, erzielt hohe Tauschumsätze. Je höher der Tauschumsatz, desto größer die Wirkung, die ich erzielt habe. Und je größer die Wirkung, desto größer war mein Leben. Der Dalai Lama beispielsweise tauscht mit enorm hohen Umsätzen. Er ist einen schweren Weg gegangen, hat dadurch aber so vielen Menschen so viel zu sagen und zu geben. Er gibt der Welt viel und bekommt dadurch auch viel zurück. Es gibt gegenwärtig wohl wenige Menschen, die weltweit eine so hohe Wertschätzung genießen wie der Dalai Lama. Ein Satz des Dalai Lama via Twitter hat 4 Millionen Leser weltweit. Toller Umsatz!

Es ist wie im Business: Ein hoher Tauschumsatz ist die Voraussetzung für einen hohen Tauschgewinn. Aber wenn die Kosten zu hoch sind, können sie den Gewinn auffressen. Es ist möglich, mit einem irre hohen Aufwand kleinste Ergebnisse im Leben zu produzieren. Deshalb kommt es darauf an, immer zu einem möglichst guten Kurs zu tauschen. Und nicht zu früh in das zu tauschen, was das Ziel all der Bemühungen ist.

Wer als Sportler zu früh bei einem großen Turnier startet oder zu einer Spitzenmannschaft wechselt, landet auf dem letzten Platz oder sitzt auf der Ersatzbank. Wer sich ohne Referenzen und Erfahrungen und ohne herausragende Fähigkeiten bei einer tollen Firma bewirbt, bekommt eine Absage. Wer um die Hand einer aufregenden Frau anhält, ohne selbst eine aufregende Persönlichkeit zu sein, bekommt einen Korb. Oder auch nicht.

Manche Männer sehen eine attraktive Frau, nehmen sich ein Herz, sprechen sie an und laden sie auf einen Drink ein. Nach dem Motto: Ich bin zwar nicht schön, gebe aber dafür einen Drink aus. Der Drink allein ist ja schon ein Discount auf den eigenen Mehrwert. Die meisten Menschen und Unternehmen sind viel zu wenig unwiderstehlich. Da wird Unwiderstehlichkeit schnell mit Rabatt und

**Die meisten Menschen
und Unternehmen sind viel
zu wenig unwiderstehlich.**

Discount verwechselt, und man gibt dem Tauschgeschäft noch etwas hinzu.

Wir halten allzu oft nicht durch, säen zu wenig und ernten zu früh. Und wir tauschen nicht in der bestmöglichen Währung. Den günstigsten Tauschkurs weisen uns unsere Talente. Sie wirken wie ein Hebel. Wer sich ein Arbeitsfeld sucht, bei dem er seine Anlagen und Grundfertigkeiten einbringen kann, hat es einfacher, die investierte Zeit zu einem großen Ergebnis zu verwandeln. Denn dann geschieht das mit Leidenschaft. Ohne Leidenschaft werden Sie Ihren Job nicht gut schaffen, und wenn Sie ohne Leidenschaft arbeiten, dann werden Sie, wenn Sie Glück haben, gefeuert. Wenn nicht, verrecken Sie an Ihrer Aufgabe.

Aber Talent hin oder her, darüber hinaus müssen wir lange genug in unser Tauschpotenzial investieren, um in unseren Deals genügend einsetzen zu können und um gute Tauschkurse zu erzielen, denn sonst sind wir wie der Mann, der mit einer stumpfen Säge versucht, einen Baum zu fällen, anstatt sich die Zeit zu nehmen, die Säge zu schärfen.

Tauschpotenzial aufbauen bedeutet beispielsweise: sich bilden. Sich selbst bilden! Aktiv. Nicht sich bilden lassen. Mit Schulbildung kommt niemand sehr weit. Wir lernen da ein paar Grundlagen wie Lesen und Schreiben und Rechnen und ein bisschen Englisch, aber das Meiste, was wir in der Schule lernen, hilft uns im späteren Leben nicht sehr viel. Selbst überdurchschnittlich gute Schüler führen oft nur ein wenig aufregendes, mittelmäßiges Leben. Und überraschend häufig werden sie nach der Schulzeit im Tauschumsatz von den Mitschülern überholt, die sitzengeblieben oder gar von der Schule geflogen sind. Jedes Klassentreffen ist dafür ein schlagender Beweis.

Das heißt nicht, dass es von Vorteil ist, ein schlechter Schüler zu sein, es heißt nur so viel, dass ich nicht glaube, dass es von Vorteil ist, ein guter Schüler zu sein. Denn der Preis, um ein guter Schüler zu sein, ist hoch: anpassen, gehorchen, brav sein, stillhalten, Dinge lernen, die keinen Sinn machen, tun, was andere von einem wollen, fremdbestimmt sein. Wer es nicht schafft, sich in der Schule seinen eigenen Willen, seine Renitenz, seine

Aufmüpfigkeit, seinen Mut zu bewahren, wird sich später sehr schwer tun, seine Feuer- und Wasserproben zu bestehen.

Nein, sich bilden heißt, die Zeit, die einem außerhalb von Schule und Uni bleibt, sinnvoll in seine eigene Bildung zu investieren. Denn auf der Schule können Sie beispielsweise nicht lernen, wie man Computerspiele programmiert. Elon Musk aus Südafrika brachte sich mit zehn Jahren selbst bei, wie das geht. Mit zwölf war er so weit, dass er ein Spiel programmieren konnte, das so gut war, dass er es an eine Computerzeitschrift verkaufen konnte. Er sah, dass seine Zukunft in Nordamerika chancenreicher war, außerdem wollte er die Zeitverschwendung des Wehrdiensts in Südafrika umschiffen, also wanderte er schon als 17-Jähriger nach Kanada aus und begann dort, Physik und Wirtschaft zu studieren. Er wechselte noch zweimal die Uni, übersiedelte in die USA und schaffte es bis an eine der renommiertesten Universitäten der Welt: Stanford in Palo Alto, Kalifornien. Nur um dort nach zwei Tagen alles hinzuschmeißen und stattdessen lieber ein Unternehmen zu gründen.

Bis dahin hatte er sich ein Auto, einen Computer und 2000 Dollar Kapital zusammengetauscht. Er war 24 und hatte eine ungefähre Vorstellung davon, dass das Internet das ganz große Ding werden könnte. Es gab erste kommerzielle Internetanwendungen, das World Wide Web, das den weltweiten Zugang zum Internet erheblich vereinfachte, war gerade in Genf erfunden worden. Elon Musk investierte vier Jahre seines Lebens und setzte den Hebel seiner bisher erworbenen Fähigkeiten und seiner Talente ein. Er programmierte zu diesem Zeitpunkt bereits 14 Jahre lang, war auf diesem Gebiet ein alter Hase und hatte einen Riecher dafür, wo die Musik spielen wird. Er überlegte bewusst, auf welches Pferd er setzen wollte, und wählte Software für kommerzielle Online-Händler. Bis 1999 war sein Unternehmen ein Goldnugget, das sich der damalige Computerriese Compaq einverleibte – für 307 Millionen Dollar. Das war damals der größte Internet-Deal aller Zeiten. Elon Musk war plötzlich reich. Er war mit 28 Jahren finanziell unabhängig und konnte machen, was er wollte.

Aber was er wollte, war genau das, was er bislang schon gemacht hatte: Musk nahm seine Millionen und setzte sie ein, um sein Tauschpotenzial weiter zu erhöhen. Gemeinsam mit anderen jungen Internet-Neureichen gründete er noch im gleichen Jahr die Firma X.com. Er setzte wieder auf das, was die beste Kombination aus seinen Fähigkeiten und den Marktbedürfnissen von morgen zu sein versprach: Bezahlservices fürs Internet. Und er behielt die Augen offen, um das Tauschpotenzial weiter zu erhöhen: Er verschmolz das Unternehmen mit dem Konkurrenzunternehmen, das ein ähnliches Produkt entwickelte: PayPal. Drei Jahre später war das fusionierte Unternehmen mit dem Schlüsselprodukt wieder ein Goldnugget. Der Internetgigant eBay griff zu und kaufte PayPal für 1,5 Milliarden US-Dollar. Der größte Anteilseigner: Elon Musk.

Musk war 31 und plötzlich einer der reichsten Menschen der Welt. Und natürlich machte er weiter. Im gleichen Jahr gründete er seine dritte Firma: SpaceX, einen Anbieter kommerzieller Weltraumtechnologie. Es ist heute das erste private Weltraumunternehmen, dem es gelang, ein Raumschiff in den Weltraum zu schießen und wieder sicher auf die Erde zurückzubringen. Musk setzt mit seiner Firma genau da an, wo die staatlich finanzierte Weltraumfahrt der Schuh drückt: kostenoptimierte Raumfahrt. Elon Musks Vision ist es, »die Kosten der Raumfahrt zu senken, sodass Leben auf anderen Planeten möglich wird«.

Es klappt, er hat es geschafft, Weltraumflüge zu einem Drittel der Kosten anzubieten wie Barack Obama. Kein Wunder, dass SpaceX von der NASA beauftragt wurde, Satelliten in den Weltraum zu schießen und die internationale Raumstation mit einem Versorgungsraumschiff anzufliegen. Außerdem plant das Unternehmen unbemannte und später bemannte Flüge zum Mars. Kommerzielle Raumfahrt profitabel machen? Haken dran. Was als nächstes?

Elon Musk überlegte nicht lange. Eigene Möglichkeiten multipliziert mit weltweitem Bedarf ergibt... natürlich: die globale Energiefrage lösen! Er nahm bereits 2003, als die weltweite Automobilindustrie noch ausschließlich Benzin im Blut hatte, ein

paar Millionen Dollar aus seiner privaten Schatulle und gründete Tesla Motors. Drei Jahre später hat er damit als Pionier nicht nur das Elektroauto salonfähig gemacht, sondern der ganzen Autoindustrie den Kopf verdreht: Er hat die Daimler AG als Investor gewonnen und Toyota dazu gebracht, ihm für mickrige 42 Millionen Dollar ein stillgelegtes Werk mit zwei Kilometer langen Fertigungsstraßen zu verkaufen. Inzwischen ist Elon Musk mit Tesla Motors an die Börse gegangen.

Bemerkenswert ist dabei noch, dass er sich zwischenzeitlich mit seinem CEO überworfen hatte. Der erste Wagen, den Tesla entwarf, der Tesla Roadster, hätte viel früher und zu wesentlich geringeren Kosten am Markt sein können, wenn Musk auf seinen CEO gehört hätte. Der empfahl nämlich, ein einfaches Getriebe einzubauen, das die Kraft des Elektromotors direkt auf die Räder übertrug. Das hätte den Vorteil gehabt, dass der ganze Antriebsstrang eine deutlich geringere Komplexität gehabt hätte. Der Nachteil: Die Spitzengeschwindigkeit wäre niedriger ausgefallen, weil sie durch die Umdrehungszahl des Motors begrenzt gewesen wäre. Musk widersetzte sich. Er wollte die teurere, langwierigere, risikoreichere Variante. Sein CEO konnte das einfach nicht verstehen. Der wollte einfach nur das Auto auf den Markt bringen. Die beiden überwarfen sich, der CEO ging.

Musk wollte eben nicht einfach nur ein Auto auf den Markt bringen. Er wollte das erste rein elektrisch betriebene Auto auf den Markt bringen, das mit einem benzingetriebenen Konkurrenzprodukt absolut wettbewerbsfähig ist. Also sollte es schneller sein, es sollte cooler sein, und es sollte mehr Spaß machen. Musk baute das kompliziertere Getriebe ein, steigerte so die Endgeschwindigkeit und damit den Fahrspaß – und gewann. 600 Käufer zahlten den Wagen an, bevor auch nur das erste Exemplar vom Band war. Der Roadster wurde ein großer Erfolg.

Mittlerweile wird der Verkaufsstart der elektrischen Familienlimousine Model S vorbereitet, das das erste Elektroauto sein wird, das nicht nur von den Fahreigenschaften, sondern auch vom Verkaufspreis her mit den etablierten Automarken mithalten kann. 2014 dann soll der Gelände-Tesla kommen. Außerdem

verkauft Tesla Bauteile und Komponenten an die großen Automobilhersteller, die mit elektrischen Antrieben noch wenig Erfahrung haben. Kurz nach der Auslieferung des Model S wird Tesla, zehn Jahre nach der Gründung, voraussichtlich schwarze Zahlen schreiben.

Wie es weitergeht? 2006 gründete er seine fünfte Firma: SolarCity, die Gebäude mit allem ausrüstet, was es zur Stromproduktion per Photovoltaik braucht. Außerdem baut die Firma – natürlich – Ladestationen für Elektroautos. Alle großen amerikanischen Banken sowie Google haben in die Firma investiert.

2007 wurde Elon Musk in den USA zum Unternehmer des Jahres gewählt. Nach der Preisverleihung wurde er gefragt, wie er als Internetunternehmer dazu komme, Raketen zu bauen. Darauf sagte er lapidar, erstens wolle er der Menschheit nun mal helfen, ihre größten Herausforderungen zu bewältigen, wozu er den Energiewandel und die Besiedelung des Weltraums zähle, und zweitens sei es so, dass er einfach die besten Leute in der Weltraumindustrie angesprochen habe, sie dazu gebracht habe, ihre Verträge zu kündigen und bei ihm anzufangen, und anschließend von diesen Leuten so viel gelernt habe, wie er konnte.

Dieser herausragende Unternehmer weiß einfach, dass derjenige, der hohe Ziele erreichen will, nicht zu früh tauschen darf, sondern erst dann, wenn das Tauschpotenzial groß genug ist. Und dass jeder für sein Tauschpotenzial selbst verantwortlich ist.

Ich finde, es wäre eine sensationell spannende Aufgabe für Eltern und Lehrer, Kindern ab ungefähr zehn oder zwölf Jahren zu zeigen, worin gerade sie ihre Zeit investieren könnten. Schade, dass sie sich stattdessen mit Hausaufgaben beschäftigen...

Geld kommt zu Geld

Was wir bei all der Tauscherei begreifen müssen: Haben wir einmal auf einem eng umgrenzten Gebiet ein großes Tauschpotenzial angesammelt, beispielsweise in Form von Geld, von Wissen

oder in Form von Fähigkeiten, dann wird es immer einfacher. **Irgendwann kommt Geld automatisch zum Geld.** Irgendwann kommt Geld automatisch zum Geld, Wissen automatisch zum Wissen und Fähigkeiten automatisch zu den Fähigkeiten dazu. Mühsam ist immer nur der Anfang, weil noch Millionen Menschen auf der gleichen Stufe mit Ihnen sind.

Wenn Sie mit einem ganz normalen Auto zum Flughafen kommen, dann wissen Sie: Parken ist dort eine echte Investition. 150 Euro für ein paar Tage sind schnell verbraten. Für junge Leute, die sich ihren ersten Golf zusammengespart haben und sich jetzt auch mal eine Flugreise leisten wollen, ist das nicht so einfach zu stemmen. Manchmal kostet das Parken mehr als der Flug.

Es sei denn, Sie haben einen Porsche. Wer einen Porsche fährt, hat definitiv genügend Geld, um sich das Parkticket zu leisten. Da werden Sie mir zustimmen. Wer einen Porsche fährt, kann sich aber auch einfach eine Porsche Card holen. Mit dieser Kreditkarte müssen Sie am Flughafen nicht einmal einparken. Sie fahren einfach hin, geben Ihren Autoschlüssel am Schalter ab, Ihr Porsche wird versorgt. Wenn Sie wieder landen, holen Sie sich am Schalter den Schlüssel und steigen in Ihren frisch gewaschenen Wagen ein. Und das kostet Sie ... nichts.

Ist das gerecht, dass der Golf-Fahrer 150 Euro fürs Parken bezahlt, sein Auto noch waschen und pflegen muss, und der Porsche-Fahrer nichts zahlt? Das ist die falsche Frage, es ist einfach so. Die moralische Argumentation lässt sich immer heranziehen, aber es ändert nichts an der Tatsache, dass die Tauschbedingungen auf hohem Niveau immer viel besser sind als auf niedrigem Niveau, egal welche Skala Sie heranziehen.

Nehmen Sie die Skala gesellschaftlicher Status: Bundestrainer, Wetten-dass-Moderator, DAX-Unternehmensvorstand, Ministerpräsident oder gar Bundespräsident zu sein ist immer gut tauschbar. Ob es die Luxusklamotten der Gattin sind oder das Dinner an jedem dritten Abend irgendwo auf der Welt. Ob es der Bankkredit ist, das Flugticket oder der Urlaub. Wer sich in hohen oder höchsten gesellschaftlichen Kreisen bewegt, bekommt irgend-

wann überhaupt nicht mehr mit, was alles von wem wie bezahlt wird. Man sieht es gar nicht mehr, und man weiß auch irgendwann gar nicht mehr, was Standard und was Upgrade ist. Jeder Amtsträger macht das tagtäglich mit, vom Bürgermeister auf dem Dorf, der seinen Schnaps nicht bezahlen muss, bis zum Bundespräsidenten, der vom Fluglinienchef persönlich in die Erste Klasse geleitet wird. Es ist so normal, so menschlich und so jahrtausendealt, dass es mich immer schmerzt, wenn mal wieder auf die Özdemirs, Späths und Wulffs dieser Welt mediale Hexenjagen veranstaltet werden. Von Leuten, die versuchen, sich mit ihren Presseausweisen jeden zweiten Abend gratis an irgendeinem Buffet durchzufuttern. Die Vergünstigungen sind in meinen Augen das kleinere Problem, die Art, wie damit umgegangen wird, das größere.

Die Realität ist: Sobald es die begründete Vermutung, Erwartung oder Hoffnung auf ein gutes Geschäft mit Ihnen gibt, werden die Angebote kommen. Und diese Vermutung, Erwartung oder Hoffnung bei anderen Menschen errichten Sie beispielsweise dadurch, dass Sie selbst diesen anderen Menschen Gutes tun. Die Grundregel ist: Sie geben zuerst. Damit vergrößern Sie das Tauschpotenzial. Sie geben. Und geben. Und dann werden Sie irgendwann bekommen. Hoffentlich.

Ich kenne beispielsweise einen Markenexperten. Einen richtig guten. Neulich stand ich vor der Herausforderung, den Wert eines meiner Unternehmen schätzen zu lassen. Ich erzählte ihm davon. Er sagte sofort: Pass auf, Hermann, ich mach das für dich. Und ich besorg dir einen guten Anwalt für das ganze Geschäft. Und dann tat er mir noch weitere gute Dinge, um mir in meiner Sache zu helfen. Ich fragte ihn: Was kostet's? Und er: Passt schon.

Natürlich weiß ich ganz genau, dass er weiß, dass es für ihn zehnmals mehr wert ist, wenn ich ihn positiv in meinem Kopf behalte. Und er weiß, dass ich weiß, dass er es weiß. Ich werde ihn mal wieder brauchen. Und ich werde hundertprozentig Leute kennenlernen, die ihn brauchen werden. Denn weil er ein Top-Experte ist, hat er ein enormes Tauschpotenzial. Und er hat was gut bei mir. So, und warum hat er gerade mir gratis geholfen?

Natürlich weil er auch in mir großes Tauschpotenzial sieht. Ich kenne viele Leute, insbesondere Unternehmer. Das ist für ihn viel mehr wert als Geld. Finden Sie das verwerflich? Ich nicht. Ich finde es nur interessant, dass auf dem Niveau hohen und höchsten Tauschpotenzials Geld plötzlich eine viel geringere Rolle spielt. Und ab dann, wenn das Geld im täglichen Leben nicht mehr so wichtig ist, macht das Leben erst richtig Spaß.

Wenn wir also das Leben nicht verleumden wollen, müssen wir auf irgendeinem Gebiet großes Potenzial ansammeln und es erst dann zum Tauschen einsetzen, wenn es groß genug ist, denn dann stimmt der Wechselkurs. Das lässt sich in Unternehmen auch gut sehen. Umsatz-

wachstum ist ein Zeichen für Attraktivität und beantwortet die Frage »Machen wir die richtigen Dinge?« Gewinnwachstum ist ein Zeichen von Effizienz und beantwortet die Frage »Machen wir diese Dinge richtig?«

Umsatzwachstum ist ein Zeichen für Attraktivität, Gewinnwachstum ist ein Zeichen von Effizienz.

Lob der Scheuklappen

Allerdings: Um diesen einen Turm von Tauschpotenzial zu errichten, der Sie in die höhere, buntere Liga des Lebens bringt, müssen Sie investieren. Das heißt, Sie bezahlen zuerst. Sie geben zuerst, bevor Sie bekommen. Und je nachdem, was Sie sich ausgesucht haben, investieren Sie erst mal zehn oder zwanzig Jahre. Der Preis für Erfolg ist stets im Voraus zu entrichten.

Der Preis für Erfolg ist stets im Voraus zu entrichten.

Elon Musk hat 14 Jahre investiert, bevor er eine aussichtsreiche Firma gründen konnte. Danach war es einfacher.

Schlau ist es auch, früh anzufangen. Als Lang Lang im Fernsehen die Zeichentrickserie »Tom und Jerry« sah, war er zwei Jahre alt. Tom, der Kater, spielte in der Folge, die Lang Lang zufällig

sah, Klavier, und zwar die Ungarische Rhapsodie Nr. 2 in Cis-Moll von Franz Liszt. Ab diesem Moment wollte Lang Lang Klavier spielen lernen. Seine Eltern kratzen das Geld zusammen und schickten ihn, als er drei Jahre alt war, auf die Musikschule.

Lang Lang investierte wie Elon Musk 14 Jahre, in denen er drei, vier, fünf Stunden mit dem verbrachte, was ihm am wichtigsten war. Dann feierte er mit 17 seinen großen Durchbruch, der ihn weltberühmt machte. Das Chicago Symphony Orchestra sollte Tschaikowskis erstes Klavierkonzert spielen. Aber der Pianist war verhindert. Lang Lang sprang ein und brillierte, der Saal jubelte ihm zu. Seitdem ist er einer der berühmtesten Pianisten der Welt – was es ihm ermöglicht, mit den besten Orchestern der Welt und mit den besten Dirigenten der Welt vor den sachkundigsten Auditorien der Welt zu spielen und sich unter dem kritischen Ohr der Musikexperten immer weiter zu entwickeln und immer besser zu werden.

Ich weiß, dass es möglich ist, Millionär zu werden. Ich behaupte allen Ernstes, es ist grundsätzlich für jeden möglich. Wenn mich einer fragen würde, wie das geht, ich wüsste es. Ich kenne aber nur die harte Tour: 20 Jahre Knochenarbeit. Ich würde ihm vorschlagen, sich in jeder Minute zu fragen: Bringt mich das, was ich gerade tue, meinem Ziel ein Stück näher? Wenn die Antwort »Ja« ist, tu es. Wenn die Antwort »Nein« ist, lasse es.

Bringt mich das, was ich gerade tue, meinem Ziel ein Stück näher?

Das klingt einfach, aber es bedeutet beispielsweise, die Zigaretten wegzwerfen und nie mehr wieder anzufassen. Denn jede Zigarette bringt Sie vom Ziel, Millionär zu werden, ein kleines Stückchen weg. Zigaretten stehlen Lebenszeit, weil Rauchen Zeit kostet. Sie stehlen Geld, was wiederum geparkte Lebenszeit ist. Und Sie stehlen direkt Lebenszeit, und zwar am Ende des Lebens, weil sie gesundheitsschädlich sind und lebenszeitverkürzend wirken. Wer mich also fragt, wie man Millionär wird, aber nicht aufhören will zu rauchen, den würde ich sofort stehen lassen.

Dinge bleiben zu lassen, die einen nicht weiterbringen, bedeutet aber noch mehr: Wenn die Kumpels in die Kneipe gehen,

würden Sie stattdessen weiter Tauschpotenzial anhäufen, was immer es ist, womit Sie es schaffen wollen. Wenn andere das Champions-League-Finale anschauen, würden Sie Tauschpotenzial anhäufen. Wenn andere fröhlich Sex haben, würden Sie... jawohl, Tauschpotenzial anhäufen. Sie hätten kein fröhliches, buntes Leben, sondern würden stattdessen wie ein Besessener einen riesigen Berg Tauschpotenzial anhäufen.

Ich bin beispielsweise mittlerweile davon überzeugt: Wer ein gefragter Redner werden will und eines Tages, sagen wir, 100 Vorträge im Jahr zu je 7000 Euro halten will, der kann das erreichen. Jeder kann das. Er oder sie muss nur bereit sein, lange genug zu tauschen, bis es so weit ist. Wie das geht, das weiß ich sehr genau, es sind bei Abwesenheit jeglicher Genialität, so wie bei mir, schlicht ungefähr acht Jahre harte Arbeit. Bei mehr Talent geht es auch schneller. Wer es machen will, dem zeige ich es gerne. Es ist berechenbar, machbar, eine Kraftnummer, und mit meinen Tipps geht es nun auch viel schneller.

Ich bin aber andererseits auch ziemlich sicher, dass die meisten, bestimmt mehr als 99 Prozent, schon nach wenigen Jahren, ja vielleicht schon nach Monaten, aussteigen würden, denn Millionär sein wollen wir alle, nur das Tauschen ist so mühsam.

Viele wollen ein glücklicheres Leben, ein gelungeneres Leben führen, aber die wenigsten sind bereit, den Preis dafür zu zahlen, den wir zahlen müssen.

Viele wollen ein glücklicheres Leben, ein gelungeneres Leben führen, aber die wenigsten sind bereit, den Preis dafür zu zahlen.

Es ist wie in dem Musical *My fair Lady*, in dem Professor Higgins, ein angesehener Philologe und Phonetiker, mit seinem Freund Colonel Pickering eine Wette eingeht: Er geht davon aus, dass nicht die Herkunft, sondern die Sprache die Menschen definiert. Also behauptet er, es schaffen zu können, innerhalb von sechs Monaten mittels Sprachunterricht aus dem schlichten Blumenmädchen Eliza eine Dame zu machen. Im Gegenzug solle Pickering die Ausbildungskosten übernehmen. Die beiden schlagen ein.

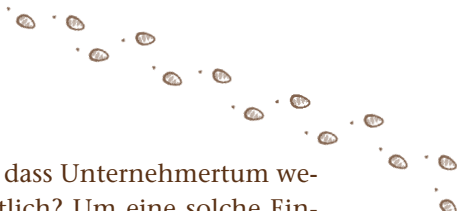
Für Eliza wird es dann hart. Sie muss monatelang von morgens bis abends Sprechübungen machen – und schafft es am Ende, so zu sprechen wie die High Society.

Auf dem Diplomatenball im Buckingham Palace brilliert sie. Sie verzaubert die anwesenden Gäste, und alle rätseln, wer sie sei. Einer sagt: So sauberes Englisch spricht man nur im Ausland – es muss sich um eine ungarische Prinzessin handeln!

Higgins und Pickering geben sich die Hand, die Wettschulden werden eingelöst.

Sollten Sie auch etwas erreichen wollen, ob Sie nun Millionär werden wollen oder nicht, dann müssen Sie es immer so machen wie Eliza, nur ist der Schlüssel nicht unbedingt die Sprache, sondern irgendwelche anderen Fertigkeiten. Aber klar ist: Es dauert seine Zeit, und es ist anstrengend. Dabei darf man auch nicht vergessen, dass der Tauschhandel eines Angestellten schwieriger ist als der eines Unternehmers. Die eindeutig größere Anzahl der Millionäre in Deutschland kommt aus dem Unternehmertum. Und Selbstständige sind auch noch glücklicher, behauptet Andreas Lutz, der bundesweit Gründer-Workshops veranstaltet. Nach einer Studie der TU und Uni München unter knapp 3 300 Gründern haben 94 Prozent den Schritt nach zwei Jahren nicht bereut und würden sich wieder in die Selbstständigkeit wagen.

Angenommen, jemand ist mit einer Durchschnittsintelligenz auf die Welt gekommen. Nehmen wir mal an, er hat sein Tauschpotenzial nicht besonders ausgebaut, hat kein Abitur, kein Studium und wird Angestellter – sagen wir einmal Mitarbeiter an der Sicherheitskontrolle am Flughafen. Da wird es schwer, das Tauschpotenzial zu erhöhen, und man nutzt seine Energie auf andere Art und Weise, um dem Wunsch nach Signifikanz gerecht zu werden. Bevor man sich stinknormal und langweilig empfindet, lässt man sich tätowieren oder piercen. Aufregung pur. Er könnte sich auch selbstständig machen. Aber etwas fehlt ihm, damit er sich selbstständig macht. Was fehlt? Warum wird er Sicherheitskontrolleur? Weil man das so macht? »Wenn ich Geld verdienen will, muss ich mir halt einen Job suchen«, ist die übliche Meinung. Außerdem machen es alle so. Und wir lernen ja schon in



der Schule von den meisten Lehrern, dass Unternehmertum wenig erstrebenswert sei. Warum eigentlich? Um eine solche Einstellung zu verändern, braucht es ein Erweckungserlebnis. Harry Potter war so ein Erweckungserlebnis. Harry Potter hat viele nicht lesende Kinder zu Leseratten gemacht. So etwas braucht es auch für die Selbstständigkeit. eBay war ein gutes Tool, um Leute zu verselbstständigen. Für viele eine Erweckungserlebnis, eine Initialzündung, um neues Tauschpotenzial zu entdecken. Ich war auch der totale Loser, bis mein Schwager zu mir sagte: »Wenn du ein Mofa willst, musst du dir überlegen, wie du an 1 500 Mark kommst«. Aha...

Vielleicht brauchen Sie für Ihr Millionenziel eine bestimmte Sprache, die Sie büffeln müssen. Vielleicht brauchen Sie in einem bestimmten Gebiet alles Wissen, das es gibt. Vielleicht brauchen Sie bestimmte Fähigkeiten wie Smalltalk, freies Reden, Bühnenpräsenz, Tanzen, Verkaufstechnik, Menschenführung, Körperbeherrschung, Muskelkraft, Gedächtnis, Pinselführung, Schreibtechnik, Überzeugungskraft, Ingenieurskunst, Benehmen, Ballgefühl, Humor oder dialektfreies Hochenglisch so wie bei My Fair Lady ... was auch immer. Jedenfalls alles Dinge, in denen Sie noch keine Routine haben.

Denn Routine ist das Letzte, was Sie brauchen, um Tauschpotenzial aufzutürmen. Routine kommt erst später ins Spiel, nämlich dann, wenn Sie ernten wollen. Routine ist Ernten – alles andere außerhalb der Routine ist Säen. Und vor der Ernte kommt die Saat. Außerdem hasst unser Gehirn nichts so sehr wie Routine. Jeden Tag den gleichen Weg zur Arbeit, das gleiche Restaurant, täglich den Sportteil in der Zeitung zuerst – wie öde. Die meisten sind so routiniert, dass sie in ihrem Leben nur noch eine Feinkorrektur vornehmen können und kaum eingefahrene Gleise verlassen können.

Ich selbst bin ein schlechtes Beispiel. Ich habe vor Jahren mit einem Vortrag angefangen zu reden. Natürlich, ich habe mich gesteigert und bin heute deutlich besser als zu Beginn. Ich frage mich aber oft: Wo wäre ich heute, wenn ich vielleicht zwei Jahre später angefangen hätte zu reden, aber dafür mit einem richtig

guten Vortrag? Gleichzeitig denke ich: Wodurch wird mein Vortrag gut? Natürlich dadurch, dass ich auftrete und ihn halte und

Widersprüche sind gut, sie treiben den Geist in die Enge.

dadurch weiter verbessere. Die Welt ist widersprüchlich. Widersprüche sind gut, sie treiben den Geist in die Enge.

Fest steht für mich, dass es wenig Sinn macht, die ganze Ernte zu verkaufen. Wenn ich jedes Jahr einen Teil der Ernte zurückhalte, um ein neues Stück Acker umzugraben und jedes Jahr mehr auszusäen, dann werde ich ein Großbauer. Am Ende werde ich ein Vielfaches ernten, aber in der Zwischenzeit heißt es: ackern.

Die meisten Menschen, die auf uns Normalsterbliche wirken, als würden ihnen die gebratenen Tauben nur so in den Mund fliegen, haben nicht das zufällige Glück, auf der Sonnenseite des Lebens zu wohnen, sondern bezahlten viele Jahre zuvor einen hohen Preis, um dorthin zu kommen, wo sie heute beneidet werden.

Wenn die Ernte die Routine ist und alles andere das Säen, dann sage ich also: Durchbrechen Sie die Routine, so oft Sie können, und investieren Sie. Investieren Sie Ihre Zeit in die eine Sache, die Sie groß machen wollen. Nur die eine Sache, die Ihre große Chance ist.

Durchbrechen Sie die Routine, so oft Sie können, und investieren Sie.

Ich rede oft vom Chancenblick.

Das provoziert dann häufig die Frage, was ich damit denn nun genau meine: Geht es darum, offen zu bleiben, um Chancen zu erkennen? Dazu muss man ausprobieren, austesten, rumschnüffeln, alle Sinne auf Empfang schalten. Oder geht es darum, nur das eine Ding zu verfolgen und alles andere als die Sonderangebote des Lebens zu identifizieren, die es auszuschlagen gilt? Dazu muss man die Scheuklappen aufziehen, sich fokussieren und alle Ablenkungen ausschalten.

Die Antwort ist: beides: Wenn Sie Ihre große Chance noch suchen, müssen Sie die Augen aufreißen. Wenn Sie sie aber entdeckt haben, dann setzen Sie die Scheuklappen auf und machen nichts anderes mehr. Das ist so wie bei der Ehe...

Ein Angebot

Ich tausche meine Zeit gegen einen Schulabschluss und den gegen einen Job, weil man das so macht. Deal.

Ich bekomme Kinder und habe dann etwas weniger Zeit für den Job. Deal.

Ich gebe einer Frau ein Haus, einen Porsche, eine Rolex und eine Kreditkarte, dafür hält sie mir alle doofen Anfragen anderer Frauen vom Leib. Deal.

Ich nehme die eine Frau und verzichte dafür auf alle anderen. Deal.

Ich werde krank, dafür bekomme ich mehr Aufmerksamkeit. Deal.

Ich spiele jeden Tag fünf Stunden Klavier, um der beste Pianist der Welt zu werden. Deal.

Ich gehe in die Opferrolle, um jammern, andere manipulieren und faul sein zu können. Deal.

Ich kaufe das Haus und habe dafür bis an mein Lebensende Schulden bei der Bank. Deal.

Ich verzichte auf ein Leben in Anonymität, dafür bekomme ich die Möglichkeit, die Welt zu verändern. Deal.

Ich versuche erst gar nicht, erfolgreich zu sein, damit ich mir hinterher nicht vorwerfen muss, alles falsch gemacht zu haben. Deal.

Ich kaufe das teure Auto und fühle mich dann wichtiger als der Nachbar. Deal.

Ich akzeptiere die widrigen Umstände, um keinen Stress zu haben. Deal.

Ich gebe mein Geld aus, um Zeit zu haben. Deal.

Ich gebe meine Zeit her, um Geld zu haben. Deal.

Ich lebe im Mittelmaß, um Energie zu sparen. Deal.

Eine Definition von Glück im Leben, die ich Ihnen anbieten möchte, ist: gute Deals machen.