

DISNEY, EINSTEIN, FORD & CO. VON DER NIETE ZUM MEISTER

ERFOLG

1 / 2019

DAS LESEN ERFOLGREICH **magazin**

GREGOR GYSI
VERHANDELN

GARY VEE
SOCIAL MEDIA

KOLLEGAH
MIT ADS ZUM
MILLIONÄR

Verleger **Julien Backhaus** über
Konsequenz

RANGA YOGESHWAR
MEHR WOLLEN

LINA VAN DE MARS
EMOTIONEN

KATE + WILLIAM
SYMPATHIE

CARMEN & ROBERT

GEISS

SO KOMMT MAN AN DIE SPITZE

Alex Reinhardt
Mission
Blockchain

BACKHAUS VERLAG 5 EUR



BILDER: MARC MÜLLER, PRIVAT, ISMAIL GÖK

Das neue Buch von **Julien Backhaus**

ERFOLG

Was Sie von den
Super-Erfolgreichen
lernen können



**DER KERL
HAT EIER**

Aus dem Vorwort von
Harald Glöckler

BILD: OLIVER REETZ

Jetzt überall im Handel



Bild: Rommy Barthel

Julien Backhaus
Verleger und
Herausgeber

Das nächste Heft
erscheint am
28. Februar 2019

Wie Selbstwertgefühl entsteht

Je mehr ich mit Super-Erfolgreichen spreche, desto stärker fällt der Kontrast aus zu den Gesprächen mit Vertretern des Mittelmaßes. Wo ich bei den Überfliegern höre, dass sie sich selbst in die Pflicht genommen haben, sich der positiven Auswirkungen ihrer Ziele bewusst wurden, höre ich beim Durchschnitt Sätze wie: „Ich hatte mir vorgenommen, dieses oder jenes zu verfolgen, aber ich habe es nur drei Monate durchgehalten.“

Ich bin seit Jahren überrascht, dass der Unterschied zwischen Mittelmaß und Super-Erfolgreichen so offensichtlich ist. Die, die es zu großem bringen, haben irgendwann die Entscheidung getroffen, dass ihnen ihr Ziel so viel bedeutet, dass es die Disziplin und Konsequenz wert ist. Zu deutsch: Sie sind bereit, den - wenn auch hohen - Preis für Erfolg zu bezahlen. So sind sie in den Olymp aufgestiegen und konnten ihre Träume verwirklichen. Aber woran liegt es, dass die einen bereit sind, konsequent zu sein und die anderen nicht? Ich glaube, es gibt zwei Antworten (oder sogar noch mehr) auf diese Frage. Eine ist, dass Sie es sich nicht wert sind. Sprich: Ihr Selbstwertgefühl ist so im Keller, dass Sie sich selbst insgeheim einreden, Sie hätten den großen Erfolg nicht verdient. Warum das so ist, müsste uns wahrscheinlich die Tiefenpsychologie erklären. Arbeiten Sie also an Ihrem Selbstwertgefühl.

Eine weitere Antwort kann sein: Das Ziel ist nicht das richtige. Wir sind ständig verlockt, Ziele zu erreichen, weil es chic klingt. Solche

„Trends“ können uns durch Medien oder die Gesellschaft suggeriert werden. Viel wichtiger aber wäre, dass wir uns nur solche Ziele setzen, die mit unseren persönlichen Werten in Einklang stehen und bei denen wir auch echte Emotionen entwickeln. Denn diese starken Emotionen beschützen uns schließlich davor, einzuknicken. Erfolg passiert nicht dann, wenn alles in Butter ist, sondern wenn der Gegenwind einsetzt. Ein Flugzeug kann nur auf diese Weise abheben und auch ein Muskel kann auch nur wachsen, wenn er gegen einen Widerstand ankämpft. Dafür benötigen Sie dann aber den richtigen Treibstoff - starke Gefühle, die Sie dranbleiben lassen.

Festhalten können wir auf jeden Fall: Erfolg werden Sie nur dann haben, wenn Sie auch konsequent die Versprechen gegenüber sich selbst einhalten. Ihre Beziehung zu sich selbst wird dadurch besser. Wenn Ihnen Ihr Partner oder Freund ständig Versprechungen machen aber nie einhalten würde, welchen Stellenwert würden Sie ihm einräumen? So ist es auch in der Beziehung zu uns selbst. Wir müssen uns selbst vertrauen können, um ein gutes Selbstwertgefühl zu entwickeln.

Nachzulesen auch in meinem neuen Buch **ERFOLG - Was Sie von den Super-Erfolgreichen lernen können**.

Beste Grüße,
Julien Backhaus

Impressum

Erfolg Magazin ISSN 25057342

Redaktion/Verlag Backhaus Verlag GmbH

E-Mail: info@backhausverlag.de
Chefredakteur (V.i.S.d.P.) Julien D. Backhaus
Redakteurin und Satz Martina Schäfer
E-Mail: info@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger Julien D. Backhaus
Anschrift:
Waffensener Dorfstr. 54, 27356 Rotenburg
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail info@backhausverlag.de
Internet: www.backhausverlag.de

Druck

BerlinDruck GmbH + Co KG
Oskar-Schulze-Str. 12, 28832 Achim
Telefon: (04 21) 4 38 710
Telefax: (04 21) 4 38 7133
E-Mail: info@berlindruck.de

Vertrieb

DPV Vertriebservice GmbH
Sandtorkai 74, 20457 Hamburg
Telefon +49 (40) 3 78 45-27 39
Telefax +49 (40) 3 78 45-9-27 39
www.dpv-vertriebservice.de

Verkauf/Abo

Jahresabonnement Deutschland EUR 26,00*
Einzelheft Deutschland
EUR 5,00* + EUR 1,50 Versand
Jahresabo Ausland EUR 35,00*
Einzelheft Ausland EUR 5,00*
+ EUR 4,00 Versand
*Preise inkl. 7 % MwSt.
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail Verwaltung@backhausverlag.de

Onlineredation

E-Mail info@backhausverlag.de

Autoren (Verantwortliche i.S.d.P.)

Die Autoren der Artikel und Kommentare im Erfolg Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst verantwortlich. Die Meinung des Autors spiegelt nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider. Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit geschweige denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten.

Folgen Sie uns auch auf



INHALT 1/2019

Erfolg

- Die Geissens **10**
- Ranga Yogeshwar: Muss? Bullshit!
Fang doch mal an zu wollen **26**
- Kollegah: Mit ADS zum Millionär **28**

Story

- Ernst Cramer: Lerne stets von den Besten... **34**
- Theresa Schneider & Patrick Kochendörfer:
Wo ein Wille ist, passiert noch gar nichts ... **38**
- Maik Wasner: Bist du in Spitzenform? **47**
- Max Oberüber: Den Machern
gehört die Welt..... **53**
- Alex Reinhardt: Mission Blockchain **58**

Einstellung

- Lauri Kult: 5 Tipps, wie Sie
Neujahrsvorsätze wirklich einhalten..... **6**
- Gabriel Schandl: Resilienz..... **36**
- Andreas Enrico Brell: Viel Geld
reicht nicht, um reich zu sein **48**
- Lina van de Mars: Achte auf dich selbst..... **50**
- Christop Maria Michalski:
Streiten - aber richtig **68**
- Hermann Scherer: Tue Gutes, einfach so.... **70**

Leben

- Gregor Gysi: Kenne die Interessen
deines Verhandlungspartners..... **20**
- Gary Vaynerchuk: Mama, Papa
ich will YouTuber werden **40**
- Anne Vogd: Lieber etwas riskieren,
als bereuen, es nicht versucht zu haben **44**
- Jürgen Höller: Jeder Meister
war zuerst eine Niete **56**

50

Lina van de Mars
Achte auf dich
selbst

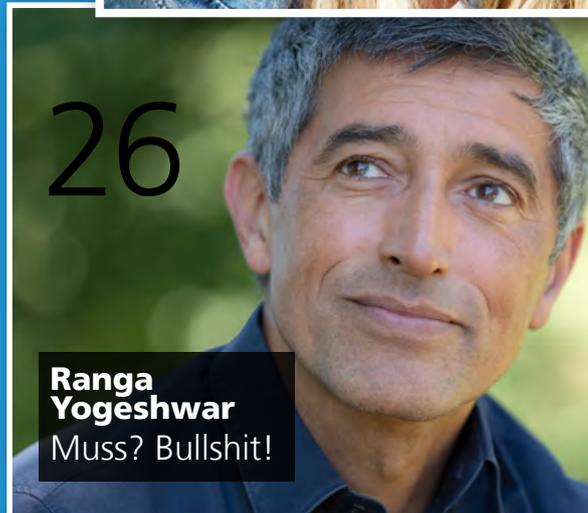


Wissen

- Michael Jagersbacher:
Make Royalty sexy again 8
- Dr. Dr. Rainer Zitelmann:
Mein Wille geschehe 14
- Julien Backhaus: Erfolg - Was Sie von
den Super-Erfolgreichen lernen können 24
- Chade-Meng Tan: Freude auf Abruf 42
- Felix Maria Arnet: Brutal gescheitert 54
- Alex Fischer: Warum dich der falsche
Steuerberater Millionen kosten kann 60
- Jens Möller:
Die Da Vinci-Formel 64

Sonstiges

- Die Erfolg Magazin Top-Experten 63
- Best of Web:
Schauen Sie doch mal online rein 66



5 Tipps

wie Sie **Neujahrsvorsätze**
wirklich einhalten

Das Jahr neigt sich dem Ende zu und es ist an der Zeit, die ersten Bilanzen zu ziehen. Für Viele ein Moment der Offenbarung, denn: Sie haben nicht das erreicht, was sie sich vorgenommen haben. Die Rede ist von Neujahrsvorsätzen. Jeder kennt sie und jeder hat sich schon einmal welche gemacht. Ob es nun dabei um den Aufstieg im Job, die eigene Beziehung oder den eigenen Körper geht. Leider hapert es immer wieder an Durchsetzungsvermögen und somit an

der tatsächlichen Umsetzung. Im nächsten Jahr stehen dann nicht selten die gleichen Ziele erneut auf der Liste.

Lauri Kult ist Experte in dem Bereich Umsetzung. Seine Karriere startete mit seiner Tätigkeit als Personal Trainer. Binnen kürzester Zeit wurde er so erfolgreich, dass er Deutschlands führende Köpfe als Kunden gewann. Mit der nötigen Erfahrung und dem nötigen Knowhow ging er einen Schritt weiter und trieb die Realisierung von Strategie- und Veränderungsprojekten

bei mittelständischen Unternehmen in Europa und den USA voran. Heute arbeitet Kult mit der Elite der internationalen Wirtschaft zusammen und setzt neue Maßstäbe im Bereich Umsetzung. Doch nicht nur das. Als gefragter Keynote-Speaker hilft er Menschen regelmäßig dabei, ihr Mindset positiv zu verändern und ihre Ziele mit Leidenschaft umzusetzen.

Für uns hat er fünf Tipps zusammengefasst, die jedem dabei helfen, Neujahrsvorsätze besser umzusetzen.



Lauri Kult

begann als Personal Trainer und ist heute Keynote Speaker zu den Themen Realisierung von Strategie- und Veränderungsprojekten bei mittelständischen Unternehmen.

1.

Das "Warum" hinter dem Ziel kennen

Eine gute Umsetzung beginnt in dem Moment, in dem man sich vornimmt, etwas zu ändern. Hierbei ist es jedoch wichtig, zu wissen, warum man dies tut. Wenn man sich Vorsätze bzw. Ziele steckt, sollte man stets an die Person dahinter denken. An sich selbst. Welche Person möchte ich werden und wie genau sieht diese Person aus? Was fühlt sie? Das bloße Ziel motiviert nicht, sondern vielmehr die Vorstellung, was das Ziel aus einem selbst macht!

2.

Teilziele setzen

Wenn man sich Ziele macht, ist es immer sinnvoll, diese in viele kleine Ziele zu zerlegen. Am Anfang des Jahres ist jeder hochmotiviert. Nicht umsonst ist für Fitnessstudios der Januar der umsatzstärkste Monat des gesamten Jahres. Doch geht die Umsetzung nicht schnell genug, verliert so manch einer schnell die Motivation. Hier helfen Teilziele. Auf diese Weise bleibt das Ziel präsent und die vielen kleinen Erfolge stärken das Selbstbewusstsein.

3.

Öffentliches Commitment

Möglichst vielen Leuten von den eigenen Vorsätzen zu erzählen, erhöht die Chance, diese erfolgreich umzusetzen, denn: Niemand will ein bloßer Redenschwinger sein. Hinzu kommt, dass Freunde, Kollegen oder die Familie einem dabei helfen können, am Ball zu bleiben und manchmal genau die Worte parat haben, die einem zum Durchhalten bewegen.

4.

Routinen schaffen

Umsetzungswege in den wiederkehrenden Tagesablauf zu integrieren ist das A und O einer erfolgreichen Umsetzung. Routinen ersetzen Disziplin. Ist Ihr Ziel also, körperlich fitter zu werden, dann sollten Sie die Sporteinheiten immer auf die gleiche Uhrzeit festlegen. Irgendwann wird Joggen und Co. dann genauso selbstverständlich wie das tägliche Zähneputzen.

5.

Verbündete suchen

Suchen Sie sich Menschen mit ähnlichen oder gar den gleichen Zielen. Motivieren Sie sich gegenseitig und belohnen Sie die kleinen Erfolge. Es sieht so aus, als würde Ihr Freund sein Ziel schneller erreichen als Sie? Wunderbar! Zeigen Sie ihm, was Sie auf dem Kasten haben. Ein kleiner Wettkampf hat noch nie geschadet.



Make Royalty

sexy

again

Sympathisch wie Kate und William

In diesem Artikel behandle ich das Phänomen William und Kate, das britisch-royale Traumpaar des britischen Königshauses. Eigentlich hätte ich die Hoheiten als His Royal Highness Prince William Arthur Philip Louis, Duke of Cambridge, Earl of Strathearn and Baron Carrickfergus, KG, KT, PC, ADC(P) und als Ihre königliche Hoheit

Catherine Elizabeth, Duchess of Cambridge, Countess of Strathearn, Baroness Carrickfergus, vorstellen müssen.

Was macht den Reiz dieses Paares aus, dass sogar ein Film über sie gedreht wird? Was verzaubert viele Menschen an einem Ehepaar, das eigentlich wie jedes andere auch ist? Darf man dieses Paar überhaupt als „normal“ bezeichnen?

Storys, die ziehen

Wir Menschen lieben Geschichten. Sie verzaubern uns, ziehen uns in ihren Bann und nicht zuletzt geben sie uns Hoffnung. Nicht umsonst sprießen Storytelling-Coaches aus dem Boden, wie Pilze im Spätherbst aus der feuchten Walderde. Kluge Storys berühren die Menschen im Herzen und bleiben dadurch im Gedäch-

nis. Egal, ob es um die Vermittlung von Wissen geht, ein PR-Coup angepeilt wird, oder Verkäufe in lichte Höhen schießen sollen, eine Geschichte ist nie verkehrt, wenn sie gut erzählt wird und die richtigen Emotionen auslöst. Zahlen, Daten, Fakten sind zwar wichtig, doch Geschichten bewegen und werden bei Gefallen auch weiter erzählt. Ein unschätzbare Vorteil. Was eine gute Geschichte im Kern ausmacht, werden wir uns anhand der Liebesbeziehung von William und Kate ansehen.

Prinzessin-Power

Die Liebesgeschichte rund um das königliche Traumpaar, welches sich 2011 das Ja-Wort vor dem Traualtar gab, ist eine besondere. Schließlich lernt der royale Königsspross die junge Kate Middleton als gewöhnliches Mädchen während ihres Studiums kennen. Kein blaues Blut fließt durch ihre Adern und dennoch – oder vielleicht gerade deshalb – verliebt sich der Prinz in sie.

Ein modernes Märchen beginnt. Liebe ist sowieso ein Thema, welches emotional extrem stark aufgeladen ist. Jeder kennt das Gefühl am eigenen Leib und kann daher diese Sorte von Geschichte gut nachvollziehen. Hinzu kommt in diesem Fall der Aufstieg von einem gut bürgerlichen Leben in ein Königshaus. Auch davon träumen viele Menschen – vom Aufstieg in neue, soziale Sphären. Gepaart mit dieser Liebesgeschichte – ein Traum für jeden Geschichtsschreiber oder Storyteller. Viele fühlen sich an die Gebrüder Grimm und ihre Aschenputtel-Geschichte zurückerinnert.

Ups and Downs

Wie bei jeder guten Geschichte, gibt es auch in der Beziehung zwischen Kate und William Höhen und Tiefen. Diese laden ein, mitzuleiden, sich zu identifizieren mit den Protagonisten.

Überlegen Sie selbst: Wenn Sie eine Geschichte hören, wo es nur gute Dinge gibt, wo der Protagonist von Erfolg zu Erfolg eilt, ohne einmal richtig leiden zu müssen, dann können wir dem sehr wenig abgewinnen. Wir hören viel lieber Geschichten vom Scheitern, vom Leiden und vor allem, vom Überwinden von negativen Momenten in unserem Leben. Das fesselt, damit können wir uns identifizieren. Alles andere ist spannungslos und somit nicht erzählenswert.

Bei William und Kate gab es beispielsweise eine Trennung, weil sie den Druck der Medien nicht aushielten. Das ganze Königreich fieberte mit, wie es denn ausgehen würde. Glücklicherweise mussten sie nicht

allzu lange zittern, denn kurze Zeit später wendete sich das Blatt zum Guten. 2011 heirateten sie und heute sind sie stolze Eltern von drei Kindern.

Es menscht wieder im Königshaus

Nach Jahrzehnten der Negativpresse für die „Royals“ in England haben sie nun erstmals wieder zwei Sympathieträger, die im Mittelpunkt des Interesses stehen. Negativschlagzeilen gab es für das Königshaus nun schon seit geraumer Zeit nicht mehr. Negative Schlagzeilen sind nur dann auch gute Schlagzeilen, wenn es hin und wieder auch wirklich gute Nachrichten gibt. Das

»Ich bin immer offen dafür, wenn mir Leute sagen, ich läge falsch, denn meistens ist es so.«

Prince William

war in den vergangenen Jahrzehnten in Großbritannien kaum der Fall.

Der Fokus des Medieninteresses liegt nun auf dem jungen Familienglück von Kate und William. Man kann die Liebesgeschichte der beiden somit in einen größeren Kontext einbetten. Nicht nur der Erzählstrang von Kate, die es aus der bürgerlichen Mitte ins Königshaus geschafft hat, ist interessant, sondern auch die Seite von Prinz William. Schließlich sah die ganze Welt sein Leiden und seine Trauer als seine Mutter starb. Irgendwie vergönnt man ihm eine glückliche Beziehung, aufgrund seiner nahbaren Persönlichkeit und seiner vergangenen Schicksalsschläge. Es scheint als hätte der Protagonist das Tal der Trauer durchschritten.

Personality sells

Beide Protagonisten haben ihre jeweils eigenen Qualitäten. Prinz William gibt sich



Michael Jagersbacher

ist Kommunikationstrainer, Unternehmer und Buchautor. Auf seinem Blog unter www.michael-jagersbacher.at gibt er Tipps, wie man sympathischer wird und mehr Profil erhält.

nicht nur als nahbar, als zukünftiger König zum Anfassen, sondern zeigt sich auch demütig und weise. Sätze wie diese machen ihn unheimlich sympathisch: „I am always open for people saying I am wrong because most of the time I am...“. Darüber hinaus ist er Schirmherr von neun (!) gemeinnützigen Organisationen: (Hilfe für junge Obdachlose), The Tusk Trust (Hilfe für Afrika), The Football Association, The Welsh Rugby Union, The Royal Marsden Hospital, Mountain Rescue (Bergrettung), English School's Swimming Association, The Lord Mayor's Appeal und City Salute Appeal (Unterstützung für verletzte Soldaten).

Kate wiederum möchte aus ihrer neuen Position heraus die helfende Hand reichen und setzt sich für das Wohl des Volkes ein: „Yes, well I really hope I can make a difference, even in the smallest way. I am looking forward to helping as much as I can.“ Gute Geschichten müssen uns an etwas erinnern und Kate wird in diesem Punkt immer wieder mit Lady Diana verglichen, die eine ebensolche Güte ausstrahlte. An diesem Punkt verdichten sich die verschiedenen Erzählstränge der beiden.

Die neue Summe der Teile

Beide zusammen sind jedoch mehr als die Summe ihrer Teile. William und Kate stehen für eine moderne Fassung der Monarchie. Die Steifheit und kühle Distanz des Königshauses scheinen mehr und mehr einer sympathischen Öffnung zu weichen. Glauben wir dem Umfrageinstitut Civey, welches 5000 Deutsche über die Sympathiewerte der Royals befragt hat, dann schneiden die beiden mit beinahe 33% als beliebteste Mitglieder der Königsfamilie ab. Im Vergleich dazu schneidet Prinz Charles mit 3% beinahe erbärmlich ab und zeigt, wo die royale Reise wohl hin geht.

Was William und Kate beherrschen ist die Balance zwischen perfekter Ehe und Nahbarkeit. Unnahbare Perfektion wird als Schein, als unauthentisch, weil künstlich wahrgenommen. Die Wahrnehmung der beiden jedoch wird geprägt durch – britischen – Humor und Leichtigkeit. Erst die Akzeptanz der eigenen Fehlbarkeit, wie William im oben beschriebenen Zitat und in vielen anderen an den Tag legt, macht ihn menschlich. Wir nehmen ihnen einfach ab, dass sie keine Rolle in einem Theaterstück einnehmen, sondern sich so geben, wie sie sind. Sie scheinen sich Stück für Stück von der royalen Zwangsjacke zu befreien, die von Anfang an um ihre Beziehung gelegt wurde. Doch das bietet wiederum Stoff für eine weitere Geschichte.

Bild: Depositphotos/Miller/IGraphie, Jagersbacher

Die Geissens

Unternehmertum im Blut



Robert und Carmen Geiss zeigen, wie man mit Zielstrebigkeit alles erreichen kann

INTERVIEW

Es gibt in Deutschland interessanterweise nicht so viele Paare, die gemeinsam auf der Bühne stehen. Wie lange seid Ihr denn eigentlich schon ein Paar?

Carmen: Wir sind seit mittlerweile 36 Jahren glücklich zusammen.

Das ist ja unglaublich. Das ist heute schon eher unnormal.

Robert: Wir sind insgesamt eher unnormal. Es ist nicht so, als würden wir im Fernsehen das erste Mal Erfolg haben, sondern wir haben schon vorher das ein oder andere im Leben hinter uns gebracht. Sonst wären wir wohl gar nicht erst nach Monaco gekommen. Wahrscheinlich wären wir auch nicht im Fernsehen, wären wir nicht vorher schon erfolgreich gewesen.

Wie macht ihr das? Gerade wenn man zusammen Erfolg hatte, Höhen und Tiefen, Kinder – wie bleibt man so lange zusammen? Habt ihr eine Grundregel?

Robert: Eine unserer Regeln: Nicht mit Streit ins Bett gehen. Egal wie wir uns tagsüber streiten, wir versuchen das Thema vor dem Schlafengehen noch zu klären. Oder, wenn wir das nicht schaffen, haben wir es am nächsten Tag vergessen und reden nicht mehr darüber (lacht).

Carmen: Man darf sich nicht anstumen. Humor ist wichtig und zusammen zu lachen. Vielleicht liegt es auch an den Generationen vor uns. Roberts Oma und sein Opa waren zusammen, bis der Tod sie getrennt hat, seine Eltern sind zusammen, bei meinen Eltern sieht es genauso aus.

Robert: Vielleicht hat das mit der Einstellung zu tun, mit der man aufwächst. Wie das die Eltern vorgelebt haben, hat viel damit zu tun, wie man selbst im Leben mit der Partnerschaft umgeht.

Carmen: Wir sind zwar modern, aber in der Ehe sind wir noch sehr altmodisch.

Wenn man an die Geissens denkt, denkt man schnell an Geld und Luxus. Dieses

Geld beruhigt, es macht aber nicht glücklich.

Thema polarisiert. Ihr wirkt, als hättet Ihr dazu eine recht entspannte Einstel-

erlebt immer wieder, dass Leute im Lotto gewinnen und sich hinterher trennen und andere Wege gehen. Bei uns war Geld immer schon Mittel zum Zweck. Es muss immer genügend davon auf dem Konto

sein, damit man beruhigt schlafen und ein gutes Leben führen kann. Wir sind nicht verschwenderisch, wir haben das Geld immer zusammengehalten. Deshalb sind wir auch

dahin gekommen, wo wir heute sind. Sehr bodenständig, zielstrebig und ehrgeizig.



lung. Wie steht ihr zum Geld? Wie wichtig oder unwichtig ist das?

Robert: Geld beruhigt, es macht aber nicht glücklich wie manch einer meint. Man

Aber ihr genießt das doch auch?

Ja, jetzt genießen wir das auch. Von 20 bis 30 läufst du natürlich noch der Kohle hinterher. Kommst du irgendwann in ein

Wir sind nicht verschwenderisch, wir haben das Geld immer zusammengehalten.



Alter von 50, hast dein Polster geschaffen, Häuser gebaut, die Kinder sind fast groß: Dann kannst du natürlich auch dein Leben anders genießen, als du das mit 20 machst, wenn du ehrgeizig deiner Kohle hinterherläufst. Wie gesagt, mit der Doku-Soap ist es nicht das erste Mal, dass wir Erfolg haben. Die läuft seit zehn Jahren. Von 20 bis 30 hatte ich meine Textilfirma, die sehr

erfolgreich war. Danach gingen wir nach Monaco, wo wir bis heute leben, seit 23 Jahren. Dort hat es nicht jeder geschafft, weil Monaco nach wie vor kein billiges Eckchen ist. Dort ist es leicht, Leuten auf den Leim zu gehen, da ist die Kohle schneller weg, als du gucken kannst. Wir haben mehrere Krisen an den Börsen miterlebt. Wir haben alles überlebt und waren

sehr erfolgreich mit Immobilien, mit Investitionen und so auch mit der TV-Sendung, die wir gemeinsam aufgebaut haben.

Habt ihr auch heute noch gemeinsame Unternehmen? Mögt ihr darüber reden, wie ihr so als Geschäftspartner zusammenarbeitet?
Carmen: Oh, ja, jede Menge.

Robert: Ich mache ja nach wie vor Textilien und frage meine Frau, wenn neue Designs oder Kollektionen kommen, „wie gefällt dir dies, wie gefällt dir das“. Und wir haben meistens denselben Geschmack. Wir beziehen auch die Kinder mit ein, weil das die nächste Generation ist - und die sind eigentlich sogar noch wichtiger. Wir haben das Glück, dass unsere Kleinste, Shania, sehr interessiert daran ist, Designs zu machen und Sachen zu kreieren. Da arbeiten wir schon Hand in Hand.

Carmen: Als ich jünger war, war ich sehr erfolgreich als Miss Fitness in der Fitness-Branche. Ich habe damals eine sehr erfolgreiche Boutique geführt. So kam Robert auch mit der Branche in Berührung. Eigentlich machen wir alles zusammen. Jetzt haben wir in Südfrankreich, in Grimaud, ein Hotelchen, um das ich mich kümmere, ein Detox-Hotel, das dieses Jahr eröffnet. Außerdem haben wir die Geiss TV. Für die arbeite ich natürlich auch - besser gesagt wir - denn da hat jeder seinen Arbeitsbereich. Ich bin zum Beispiel eher im Büro. Also, das läuft. Wir haben auch eine Baufirma. Die Leute denken immer, wir hätten nur die Fernseh-Sendung, aber wir haben weit über 30 Angestellte, das ist nur fast niemandem bekannt.

Immobilien sind momentan sehr angesagt.

Robert: Immer. Aber wir haben die Immobilien meistens nicht in Deutschland gekauft, sondern in Südfrankreich und damit auch sehr gute Erfolge erzielt.

Carmen: Wir haben in der Vergangenheit einige Häuser gebaut und sehr erfolgreich unter anderem an prominente Persönlichkeiten verkauft.

Bilder: Marc Müller

"Die Geissens - Eine schrecklich glamouröse Familie"
sind montags, 20:15 Uhr, bei RTL II zu sehen

Über wie viele Objekte reden wir denn?

Robert: Wir reden schon über mehr als zehn.

Ihr kommt beide aus einer Unternehmerfamilie. Liegt es ein bisschen in der Familien-DNA, dass man am Unternehmertum Spaß hat?

Robert: Ja, das bekommt man mit der Muttermilch. Angefangen beim Vater, Onkel über die Mutter – alle waren irgendwo im Handel tätig. Da war es irgendwann klar, dass mein Bruder, meine Schwester und ich alle in den Handel gehen und ihre Geschäfte machen. Das ist bis heute noch so. Ich sehe das gerade an meinem Cousin, der mit 34 Jahren mittlerweile schon fast 1000 Angestellte hat. Er führt die Firma weiter, die mein Opa damals aufgemacht, mein Vater schon geleitet hat und in der ich meine Lehre gemacht habe. Er ist heute mit 27 Filialen sehr erfolgreich. Man sieht, das ist einfach in den Genen drin. Da spielt es keine Rolle, wie alt du bist. Das hast du und dann läuff's.

Das hört sich an, als wärt ihr nicht das Unternehmertöchterchen oder -söhnchen gewesen, sondern dass ihr bestimmt mit anpacken durftet.

Carmen: Wir mussten schon schwer anpacken.

Robert: Mein Vater hat sehr auf Disziplin geachtet und war da sehr hinterher. Nach dem Motto: Wer abends saufen kann, kann auch morgens aufstehen. Selbst wenn wir in der Disco waren bis morgens um drei oder vier, hat um sieben Uhr der Wecker geklingelt, um acht Uhr raus und dann ging es ab in die Arbeit. Ich will jetzt nicht sagen „Zucht und Ordnung“, aber das Ganze hatte damals schon Strategie.

Wie schwierig ist es, das seinen eigenen Kindern mit auf den Weg zu geben?

Robert: Ich weiß gar nicht, ob das schwer ist. Man merkt ja bei der Kleinen schon, dass sie Spaß an Design hat. Sie wird auch in Zukunft mit in der Textilbranche tätig sein, will Model werden, et cetera. Bei der anderen merkt man das auch. Ich glaube, dass es viel mit den Genen zu tun hat und mit dem, was man den Kindern vorlebt. Sie sehen an uns,

Wir haben keine Manager. Wir machen unsere eigene Produktionskiste.

dass eine Partnerschaft sehr lange halten kann, Zielstrebigkeit – ich glaube, so etwas kann man gar nicht lernen, das bekommt man vorgelebt und dann übernimmt man das.

Carmen: Und Robert ist keiner, der aufgibt. Geht nicht, gibt's nicht.

Robert: Irgendwie geht's immer. Bei mir gibt's kein ‚nein‘, ‚kann ich nicht‘ oder ‚weiß ich nicht‘. Das hasse ich auch bei meinen Kindern, und die wissen das. In dem Moment, wo eine sagt, ‚weiß ich nicht‘, da geht es dann ab.

Carmen: Ja, dann gibt's Ärger.



» Irgendwie geht's immer. Bei mir gibt's kein ‚nein‘, ‚kann ich nicht‘ oder ‚weiß ich nicht‘

Ihr seid auch kluge Vermarkter und sehr erfolgreich mit euren Produkten und Serien. Was meint ihr, was machen die meisten falsch? Fehlt es da an Disziplin oder Kreativität?

Carmen: Zielstrebigkeit!

Robert: Auch, aber ich glaube, dass es viel an den falschen Beratern liegt. Wenn man sich viele ehemalige Fußballer, Boxer oder Multimillionäre ansieht, die heute kein Geld mehr haben, dann lag es meistens an den Beratern, dass sie an falsche Anlagen und Manager gekommen sind. Oder an Leuten, die so tun, als hätten sie Geschäfte hier und da. Da gibt es ganz prominente Beispiele, die damit auf die Schnauze ge-

fallen sind. Das tun wir nicht. Wir haben kaum Berater. Wir haben unsere eigene Strategie. Wir haben keine Manager. Wir machen unsere eigene Produktionskiste. Es ist im Prinzip alles selfmade.

In eurer Reality-Soap gibt es ganz viel Emotionen, da wird das Leben und vor allem Krisen gezeigt, die ihr im Alltag meistert. Wie geht ihr generell mit Krisen um?

Carmen: Krisen sind dafür da, sie zu beiseitigen.

Manchmal erdrücken sie einen aber auch. Und wie geht man mit dem Druck

der Öffentlichkeit um?

Robert: Erdrücken würde ich jetzt nicht sagen.

Carmen: Die Leute glauben, die Geissens sind reich und leben immer nur auf der Sonnenseite. Das ist natürlich falsch. Auch wir haben Probleme. Da passiert mal etwas mit dem Boot, da hat mal wieder jemand gekündigt, der einen wichtigen Job hatte. Das sind alltägliche Sachen, die bei uns auch passieren.

Robert: Wir lassen uns davon aber nicht unterkriegen. Wir haben schon oft erlebt, dass Angestellte von heute auf morgen aufhören. Da haben wir schon einiges hinter uns.



Bilder: Marc Müller



Könnt ihr das einfach so runterschlucken oder geht ihr nach einer Strategie vor?

Robert: Im Prinzip machen wir das so. Runterschlucken kann man bestimmte Sachen nicht. Man ist auch immer wieder aufs Neue enttäuscht von bestimmten Personen. Aber wir können eigentlich ganz gut damit umgehen. Spätestens nach zwei, drei Tagen haben wir die Probleme und Hindernisse meistens aus der Welt geschafft. Wir haben mit Sicherheit 50 Nannies gehabt und auch schon ein Dutzend Kapitäne auf unseren Booten. Da sind wir schon sehr, sehr erprobt.

Welchen Erfolgstipp gebt ihr euren Töchtern mit auf den Weg, was ist euch wichtig?

Robert: Auf jeden Fall Zielstrebigkeit, Ehrgeiz zu haben und seine Visionen durchzusetzen.

Carmen: Auf keinen Fall aufzugeben, das ist eigentlich das Entscheidende.

Robert: Egal was sie machen wollen, das

Zielstrebigkeit – ich glaube, so etwas kann man gar nicht lernen, das bekommt man vorgelebt und dann übernimmt man das.

Thema muss zu Ende geführt werden.

Carmen: Mich hat auch jeder belächelt, als ich zu „Let's Dance“ gegangen bin. „Die Alte kann doch nicht tanzen“, hieß es. Das stimmte, ich konnte auch nicht tanzen. Aber am Ende des Tages zählt nur der Wille. In meinem Alter dort Platz drei zu machen, gegen zwei Profis getanzt zu haben – Profis, die in der Eisprinzessin getanzt haben, der andere ein Musical-Star – da waren wir stolz. Da wollte ich hin.

Robert: Genau das ist es, was wir unseren Töchtern weitergegeben haben. Diese Zielstrebigkeit ist wichtig. Das haben sie

bei der Mama gesehen und bei unserer Weltreise über dreieinhalb Jahre. Manche hören ja mittendrin auf oder brechen ab. Wir sind mit dem Boot einmal rund um die Erde gefahren. Da kommen auch einige Hindernisse auf einen zu, organisatorische oder wetterbedingte Schwierigkeiten. Wir haben alles gemeistert und sind ans Ziel gekommen. Das ist das Entscheidende, dass immer dann, wenn die Kinder ein Ziel vor Augen haben, das Ziel am Ende auch erreicht wird. Nie aufgeben.

Carmen: Und es ist ganz wichtig, auch immer ein Herz zu haben.

Mein Wille geschehe

Dr. Dr. Rainer Zitelmann ist ein erfolgreicher Immobilieninvestor und mehrfacher Buchautor.



Als Jugendliche Rebellen – später Top-Performer

Der Text ist ein Auszug aus dem Buch „Setze dir größere Ziele“ von Dr. Dr. Rainer Zitelmann.

Viele später erfolgreiche Menschen – Milliardäre wie Steve Jobs, Warren Buffett oder Larry Ellison - lernten bereits in ihrer Kindheit und Jugend, sich in harten Auseinandersetzungen mit starken Autoritätspersonen durchzusetzen. Eine Fähigkeit, die ihnen in ihrem späteren Leben sehr zugute kam.

Steve Jobs war als Jugendlicher ein Rebell und suchte die Konfrontation mit Eltern und Lehrern. Wegen schlechten Benehmens und Aufsässigkeit gegen seine Lehrer wurde er wiederholt von der Schule ausgeschlossen. Er weigerte sich, Hausaufgaben zu machen – dies sei reine Zeitverschwendung. „Ich habe mich in der Schule ziemlich gelang-

»Ich habe mich in der Schule ziemlich gelangweilt und mich daher zu einem kleinen Monster entwickelt« **Steve Jobs**



weit und mich daher zu einem kleinen Monster entwickelt“, bekennt Steve Jobs. Er war Anführer einer Gruppe, die Bomben hochgehen ließ und Schlangen im Klassenzimmer aussetzte. „Wir haben im Grunde jeden Lehrer geschafft.“

Seine Eltern verzweifelten zunehmend. Er sagte schließlich, er weigere sich künftig, in die Schule zu gehen. Daraufhin zogen sie um. „Bereits

im Alter von elf Jahren“, so heißt es in seiner Biographie, „vermochte Steve also bereits genug Willensstärke an den Tag zu legen, um seine Eltern von einem Wohnungswechsel zu überzeugen. Die für ihn so typische Intensität, die Unbeirrbarkeit, die er aufbringen konnte, um sich jedes Hindernis aus dem Weg zu räumen, war bereits damals nicht zu übersehen.“



Mit 16 Jahren trug Jobs seine Haare schulterlang, nahm Drogen und ging kaum noch in die Schule. Schließlich fasste er den Entschluss, auf das Reed College in Portland, Oregon zu wechseln, das erste liberale kunstorientierte College im nordwestlichen Pazifikraum. Seine Eltern waren geschockt – vor allem von dem hohen Preis, den sie eigentlich nicht bezahlen konnten und von der weiten Entfernung

von zu Hause. Seine Mutter berichtet: „Steve erklärte, Reeds sei das einzige College, auf das er gehen wolle. Und wenn er da nicht hingehen könne, dann würde er nirgendwo hingehen.“

Die Eltern gingen an ihre Ersparnisse und schickten ihn auf das College. Der Dekan erinnert sich: „Mit platten Aussagen kam man bei ihm nicht davon. Von vornherein festgelegte Wahrheiten weigerte er sich zu akzeptieren.“ Schließlich schmiss er auch auf dem Reed College das Studium, es gelang ihm jedoch, auf Kosten des Colleges weiter dort zu leben.

Oracle-Milliardär Ellison sabotierte alles, was ihm gegen den Strich ging So wie Jobs wurde auch Larry Ellison, Begründer der Firma Oracle und heute einer

Bilder: Momentensammler Patrick Reymann, Wikipedia/Matthew Yohe, Cover: Redline

»Offensichtlich war das Einzige, was Ellison und seinen Vater miteinander verband, die Tatsache, dass sie immer verschiedener Meinung waren.«

Freund über Larry Ellison



der reichsten Milliardäre der Vereinigten Staaten, als Kind adoptiert. Mit seinem Vater hatte er ständig Konflikte. »Offensichtlich war das Einzige, was Ellison und seinen Vater miteinander verband, die Tatsache, dass sie immer verschiedener Meinung waren«, heißt es in seiner Biographie. Laut Ellison war sein Vater ein extremer Konformist. »Mein Vater war nicht sehr rational. Mein Vater glaubte, dass das, was die Regierung sagte, immer richtig sei. Und wenn die Polizei jemanden verhaftete, dann war derjenige immer schuldig.« Auch die Lehrer hatten nach Meinung seines Vaters immer recht. Nicht nur Ellison hatte wenig Respekt für seinen Vater, auch sein Vater hatte wenig Hoffnung für seinen Adoptivsohn. Immer wieder sagte er ihm, dass er es im Leben bestimmt zu nichts bringen werde. Für Ellison war das jedoch nichts anderes als eine großartige Motivation. Er wollte seinem Vater beweisen, dass dieser unrecht hatte. Auch Ellisons Freunde spürten die großen Spannungen, die er mit seinem Vater hatte. »Er hasste seinen Vater. Er hatte kein besonders schönes Familienleben«, so ein Freund von Larry.

Die Konflikte mit seinem Vater setzten sich in der Schule mit den Lehrern fort. Ellison war nicht bereit, Dinge zu lernen, deren Sinn ihm selbst nicht einleuchtete. Er sabotierte alles, was ihm gegen den Strich ging. Und da sich diese Einstellung nach dem Ende der Schule in den Firmen fortsetzte, in denen er arbeitete, sah er schließlich ein, dass der einzige Weg für ihn war, seine eigene Firma zu gründen, in der er selbst bestimmen konnte, was richtig und was falsch sei.



Bill Gates: In der Schule galt er als „provokant und streitsüchtig“

Bill Gates hatte in der Schule sehr gute Noten, besonders in Mathematik, aber auf der anderen Seite galt er als „provokant und streitsüchtig“ gegenüber seinen Lehrern. Typisch dafür war eine Auseinandersetzung, die er in der zehnten Klasse mit seinem Physiklehrer hatte. »Die beiden standen vorne auf dem Podest, wo die Experimente vorgeführt wurden. Gates überschrie den Lehrer, fuchtelte ihm mit dem Finger vor der Nase herum und versicherte ihm, dass er ganz und gar unrecht hätte.« In der Biographie über Gates wird berichtet: »Mit Leuten, die nicht so schnell von Begriff waren wie er selbst, konnte Gates sehr ungeduldig sein, und das galt auch für Lehrer.«

Bill Gates hatte ein besseres Verhältnis zu seinen Eltern als die meisten anderen später erfolgreichen Menschen. Doch konfliktfrei war es keineswegs. Zu einem schweren Konflikt mit den Eltern kam es, als er sich entschloss, sein Studium in Harvard abzubrechen.

Gates sagte, er sei nach Harvard gekommen, weil er gehofft hatte, hier Leute zu treffen, die ihm intellektuell überlegen waren, doch die fand er auch an dieser renommierten Eliteuniversität nicht. Eines Tages erklärte er seinen Eltern, dass er seine eigene Firma gründen wolle, und zwar in Albuquerque, New Mexico.

Die Eltern taten alles, um ihren Sohn von dieser aus ihrer Sicht fatalen Fehlentscheidung abzubringen.

Sie baten einen guten Bekannten, der großes Ansehen als erfolgreicher Geschäftsmann genoss, sich mit ihrem Sohn zu treffen, um ihn von seiner absurden Idee abzubringen. Gates erzählte ihm von seinen Plänen und von der bevorstehenden Personal-Computer-Revolution. Eines Tages, so Gates, werde jeder Mensch seinen eigenen PC besitzen. Der Bekannte, der von den Eltern eigentlich gebeten worden war, Bill von seinem Vorhaben abzubringen, bestärkte ihn stattdessen darin. Seine Eltern waren schockiert, als ihr Sohn schließlich doch die Universität verließ – um die Firma Microsoft zu gründen, mit der er der reichste Mann der Welt wurde.

»Ich tat alles, was ich konnte, um gegen das System zu rebellieren.«

Ted Turner



Vater von CNN-Gründer Ted Turner: „Ich musste fast kotzen“

Schwere Konflikte mit dem Vater und den Lehrern sowie mehrmalige Verweise von der Schule bzw. der Uni zeichneten die Jugend von Ted Turner aus, dem Mann, der den Nachrichtensender CNN erfand, der heute als Medienunternehmer mehrfacher Milliardär und der größte Grundbesitzer der Vereinigten Staaten ist. Seine Eltern meldeten ihn in McCallie an, einer exklusiven Jungenschule in Chattanooga, Tennessee, eine der strengsten Internatsschulen des Südens. Turner selbst berichtet über seine Zeit an dieser Schule: »Ich tat alles, was ich konnte, um gegen das System zu rebellieren. Stets hatte ich Tiere und solche Sachen in meinem Zimmer, geriet dauernd in Schwierigkeiten und musste anschließend meine Strafe wie ein Mann hinnehmen.« Er habe sogar das

»Auflehnung macht aus einem Kind einen Menschen, der gegen alles gewappnet und sehr stark ist.« **Choco Chanel**

Internat dazu gebracht, das gesamte Disziplinarsystem zu überdenken. „Ich hatte mehr Strafpunkte als jeder andere in der Schulgeschichte. Für jeden Punkt musste man eine Viertelmeile marschieren. Man hatte am Wochenende nur eine begrenzte Zeit zum Marschieren, und was man nicht schaffte, wurde aufs nächste Wochenende übertragen.“ Turner hatte jedoch bereits in seinem ersten Jahr am Internat über 1000 Strafpunkte gesammelt, was mehr Meilen entsprach, als man marschieren konnte. „Folglich mussten sie ein neues System entwickeln, in dem man nicht unendlich viele Strafpunkte bekommen konnte.“

Später, als Turner an der Brown University in Providence studierte, setzten sich die Konflikte fort. Wegen wiederholten Randalierens, lauten Verhaltens auf dem Campus und zahlreicher Regelverletzungen wurde er zunächst suspendiert. Nachdem er sein Studium wieder aufgenommen hatte, änderte sich das Verhalten jedoch nicht. Als er mit einem Mädchen im Schlafraum erwischt wurde – ein Regelverstoß, desentwegen zuvor schon 21 andere Studenten suspendiert worden waren – flog er endgültig von der Uni.

Damit hatte sich dann auch ein schwerer Streit mit seinem Vater „erledigt“, bei dem es um den Studienwunsch seines Sohnes gegangen war. In einem Brief an Ted schrieb dessen Vater: „Mein lieber Sohn, ich bin entgeistert, ja entsetzt, dass Du Klassische Philologie als Hauptfach gewählt hast. Auf dem Heimweg hätte ich heute sogar beinahe gekotzt ... Deine Fächer bringen Dich in eine Interessengemeinschaft von ein paar isolierten, unpraktischen

Träumern und einer kleinen Gruppe von Collegeprofessoren.“ Sein Brief endete mit der Warnung: „Ich glaube, Du wirst ganz rasch ein Esel, und ich halte es für das Beste, dass Du möglichst bald aus dieser muf-



»Ich gab mich mit schlechten Menschen ab und tat Dinge, die ich nicht hätte tun sollen. Ich rebellierte einfach. Ich war unglücklich.« **Warren Buffett**

figen Atmosphäre rauskommst.“ Turners Rache: Er sorgte dafür, dass der Brief seines Vaters wörtlich im redaktionellen Teil des Daily Herald abgedruckt wurde. Obwohl dies anonym geschah, war sein Vater außer sich und tobte regelrecht.

Warren Buffett: Den Lernstoff unter der Tür durchgeschoben

Auch Warren Buffett hatte in seiner Jugend erhebliche Auseinandersetzungen mit den Eltern, mit den Lehrern – und geriet sogar mit der Polizei in Konflikt. Buffett selbst bezeichnet sein Verhalten im Rückblick als „asozial“: „Ich gab mich mit schlechten Menschen ab und tat Dinge, die ich nicht hätte tun sollen. Ich rebellierte einfach. Ich war unglücklich.“

Seine Eltern waren bestürzt über Warrens Verhalten. Ende 1944 war er, so schreibt seine Biographin, „zum schlimmsten Delinquenten seiner Schule geworden“. Er hatte nicht nur schlechte Noten, sondern er war so schwierig, dass sich die Lehrer nicht mehr anders zu helfen wussten, als ihn allein in ein Zimmer zu setzen und ihm den Lehrstoff unter der Tür durchzuschieben. „Ich war ein echter Rebell ... Ich stellte sämtliche Rekorde in unangemessenem Verhalten auf“, erinnert sich Buffett. Am Tag der Abschlussfeier mussten die Schüler mit Anzug und Krawatte erscheinen, Buffett weigerte sich. „Sie ließen mich nicht gemeinsam mit meiner Klasse an der Zeugnisverleihung teilnehmen, weil ich so ein Störenfried war und nicht die angemessene Kleidung tragen wollte.“

Coco Chanel: Auflehnung macht ein Kind stark

„Rebellion“ und der Mut, anders zu sein, waren auch das Leitmotiv des Lebens von

der französischen Modeschöpferin Coco Chanel. In ihrer Autobiographie schreibt sie: „Schon als Kind war ich ein Rebell, in der Liebe ein Rebell, ein Rebell auch in

»Schon als Kind war ich ein Rebell, in der Liebe ein Rebell, ein Rebell auch in der Modebranche – ein echter Luzifer.«

Choco Chanel



der Modebranche – ein echter Luzifer.“ Ihr Stolz sei es gewesen, der sie zum Rebell gemacht habe. Dieser Stolz, so Chanel, „erklärt mein störrisches Naturell, mein zigeunerhaftes Bedürfnis nach Unabhängigkeit ... Er ist aber auch das Geheimnis meiner Kraft und meines Erfolges.“

Ihre Philosophie: „Auflehnung macht aus einem Kind einen Menschen, der gegen alles gewappnet und sehr stark ist.“ „Unterordnen kann ich mich nicht“, so Chanel, „ich bin eben – wie so oft behauptet – eine Anarchistin.“ In der Tat scheint es so zu sein, dass sich die Durchsetzungskraft eines Menschen oftmals gerade in den Konflikten entwickelt, die er in seiner Kindheit und Jugend durchzumachen hat. Die Auflehnung und Rebellion gegen die Autorität stärken das Gefühl der eigenen Unabhängigkeit und das Selbstbewusstsein, das eine wichtige Voraussetzung für den späteren Erfolg ist. Das Leben von Chanel ist ein Beispiel dafür.

Werbegenie Ogilvy: „Ich verabscheute Spießer“

In dem Zeugnis des großen Werbegenie David Ogilvy stand, er habe zwar einen ausgesprochen eigenständigen Verstand und könne sich gut in seiner Muttersprache ausdrücken. „Er neigt jedoch dazu, sich mit seinen Lehrern anzulegen, und versucht sie davon zu überzeugen, dass er recht habe und in den Büchern Falsches stehe; vermutlich nur ein weiteres Zeichen seines unabhängigen Geistes. Dennoch würden Sie als Eltern gut daran tun, ihn dabei zu unterstützen, sich diese Eigenheit

Bilder: Wikimedia, public domain, Marion Pike, flickr/Stuart-Isert-Fortune Most Powerful Women

abzugewöhnen.“ Als Ogilvy berühmt war, hielt er zum Gründungsjubiläum seiner ehemaligen Schule einen Vortrag, in dem er gestand:

„Ich verabscheute die Spießer, die den Ton angaben. Ich war ein unversöhnlicher Rebell – ein Außenseiter... Es gibt keinen Zusammenhang zwischen Erfolg in der Schule und Erfolg im Leben!“



»Es gibt keinen Zusammenhang zwischen Erfolg in der Schule und Erfolg im Leben!« **David Ogilvy**

Schachgenie Kasparow: „Bin ich denn etwa nicht schlauer als die Lehrer?“

Wahrscheinlich fühlten sich viele der hier vorgestellten Persönlichkeiten - Männer wie Warren Buffett, Bill Gates oder Steve Jobs - ihren Lehrern intellektuell weit überlegen - und waren dies ja auch tatsächlich. Garri Kasparow, der erfolgreichste Schachspieler aller Zeiten, erinnert sich an seine Schulzeit: Seine Lehrerin rief zu Hause bei den Eltern an und beschwerte sich, dass er ihre Aussagen im Unterricht anzweifelte, was ja im sowjetischen Schulsystem absolut unüblich war.

Die Lehrerin forderte Kasparow auf, dies künftig bleiben zu lassen, weil es sonst ja so aussehe, als hielte er sich für schlauer als alle anderen. Kasparow erwiderte daraufhin nur: „Aber bin ich das denn nicht?“



»Bin ich denn etwa nicht schlauer als die Lehrer?« **Garri Kasparow**

Follow me

Influencer **Johannes Verrieth** gibt Branding-Tipps zu Instagram

Soziale Medien wie Instagram werden zunehmend zu einem Berührungspunkt für Millionen von Menschen auf der ganzen Welt. Mit einer Milliarde aktiven Nutzern im Monat, ist es gerade für Unternehmen zu einem erfolgreichen Hilfsmittel geworden.

Für Johannes Verrieth war diese Entwicklung keine Überraschung. Er ist mit den sozialen Medien aufgewachsen und hat



schon sein erstes Profil zum größten Fußball-Account in ganz Deutschland aufgebaut. Mit nur 18 Jahren bietet er mittlerweile Dienstleistungen im Bereich Instagram an und hilft Unternehmen und Personen dabei, mehr potenzielle Kunden zu erreichen. „Instagram ist derzeit wohl das attraktivste Soziale Netzwerk. Die Umsätze über dieses Netzwerk sind immens. Auch für den Aufbau einer persönlichen Beziehung“, sagt Verrieth über Instagram. Unternehmen können

durch einen starken Instagram-Account täglich mehrere Millionen Menschen erreichen, die sich auch wirklich für das Produkt interessieren. Kein Wunder, sagt er: „Wir leben schließlich fast schon durch unser Handy.“

Wer sich jetzt fragt, wie man mehr Reichweite bekommt, für den hat Johannes Verrieth ein paar Tipps: „Interessanter Content ist wichtig. Wer ein Bild von seinem Frühstück postet, muss sich nicht über nur zehn Likes wundern. Jeden Tag steht man im Wettkampf mit Millionen anderer Beiträge. Poste vor allem am Anfang viel Verschiedenes und schaue, was deinen Followern am besten gefällt.“

»Wir leben schließlich fast schon durch unser Handy.«

Fragt man Verrieth nach der Zukunft von Instagram, sieht er die Entwicklung hin zu einer Video-Plattform als wahrscheinlich an, da „kurze Videos die User immer länger auf der Plattform halten und das für ein Unternehmen das Wichtigste ist.“

Gern ist Johannes Verrieth unter info@johannesverrieth für Fragen offen.

Bild: privat



Gregor Florian Gysi ist eine der prominentesten Persönlichkeiten der Partei „Die Linke“. Er trug maßgeblich dazu bei, dass Die Linke sich bundesweit etablieren konnte und führte bis 2015 den Fraktionsvorsitz der Partei im Bundestag. Bei der Bundestagswahl 2017 gewann Gysi sein Mandat als Direktkandidat im Wahlkreis Berlin-Treptow - Köpenick.

Kenne die Interessen deines Verhandlungspartners

Gregor Gysi über die Kunst des Zuhörens und der zielgerichteten Kommunikation

Sind Sie jetzt, mit 70 im „siebten Leben“ angekommen, wie das auch Reinhold Messner ausdrückte? Ich bin im sechsten Leben, weil ich ja noch nicht weiß, wann das Alter beginnt. Aber das ist dann mein Siebtes.

Auf welche Ereignisse blicken Sie denn besonders gerne zurück?

Politisch blicke ich gerne auf die Erlebnisse zurück, bei denen ich plötzlich eine Akzeptanz gespürt habe, um die ich vorher so hart ringen musste. Zum Beispiel beschwerte sich Volker Kauder bei mir, dass ich ihn noch nicht als Gast ins Deutsche Theater eingeladen habe. Das war natürlich zu einer bestimmten Zeit undenkbar. Das sind dann schöne Momente. Und mein Treffen mit Nelson Mandela. So eine ausgezeichnete, historische Figur, das ist wirklich einmalig.

Wann haben Sie das letzte Mal mit einem 17jährigen gesprochen? Und was haben Sie gedacht?

Das mache ich des Öfteren. Wenn ich in meinem Wahlkreis bin, gehe ich immer in den MelloPark, da sind nur Jugendliche. Die frage ich und stelle fest, dass sie die Welt natürlich völlig anders wahrnehmen als ich. So habe ich ungefähre Vorstellungen. Wenn ich das aber nicht mache, dann rede ich über ihre Köpfe hinweg. Meine Tochter ist ja auch erst 22. Durch sie habe ich die Jugend in dieser Zeit ken-



»Wenn ich nicht zuhören könnte, könnte ich auch nicht reden«

nen und auch schätzen gelernt. Aber ich weiß auch, dass ich einige Kenntnisse als selbstverständlich voraussetze, die die natürlich nicht haben und gar nicht haben können. Sie wissen dafür wieder andere Sachen, bei denen ich von Tuten und Blasen keine Ahnung habe. Wenn ich zum Beispiel an den Computer denke und so weiter. Ich nutze Siri, ich spreche auf mein Handy und das schreibt es auch gleich. Aber natürlich habe ich nicht das Wissen der jungen Leute.

Wie schwer ist das für einen leidenschaftlichen politischen Menschen wie Sie, wenn Sie zum Beispiel mit Kindern diskutieren, dem anderen den Raum zu geben, seine eigene Meinung zu entwickeln oder auch den Standpunkt zu vertreten?

Man kennt mich ja nur in der Situation, in der ich gerne und viel rede. Wenn ich aber als Moderator einen Gast im deutschen Theater befrage, nehme ich nicht mehr als zehn Prozent der Redezeit für mich in Anspruch, weil mich ja der andere interessiert. Wenn ich nicht zuhören könnte, könnte ich auch nicht reden. Ich hatte beispielsweise als Gast im deutschen Theater den Chef des Springer Verlages, bei dem mich interessierte, warum er rechts geworden ist und ich links. Welchen Grund gab es dafür in seinem Leben? Wenn du



Sie sind ja nun auch ein sehr, sehr sicherer und geschickter Verhandler und vielleicht liegt das ja auch daran, dass Sie größtenteils unemotional verhandeln. Gibt es Geheimtipps, die Sie anderen mit auf den Weg geben können, was bei einer Verhandlung wichtig ist?

Die Interessen des Gegenübers genau zu kennen und deshalb vorher zu wissen, woraus der Kompromiss bestehen kann. Wenn du nur deine Interessen artikulieren kannst, hast du keine Chance. Aber wenn du weißt, da kriege ich ihn, weil das sein Interesse ist und für mich ist das nicht so wichtig, dass ich nicht darauf verzichten könnte, dann hast du eine Chance, so einen Weg zu gehen.

Definieren Sie Erfolg denn heute immer noch genauso wie als 30-jähriger?

Nein, und zwar, weil ich als 30-jähriger Erfolg immer nur als Anwalt definiert habe, ob ich einen Prozess gewinne oder verliere. Heute sehe ich das viel weiter und sage: Welche Chance habe ich, den Zeitgeist zu beeinflussen, zu verändern? Wenn der sich verändert, ist es ein Erfolg. Und der muss ja gar nicht an mir allein liegen. Als ich das erste Mal einen flächendeckenden gesetzlichen Mindestlohn vorgeschlagen habe, waren die meisten Gewerkschaften und alle anderen Parteien dagegen. Nun hat die CSU ihn mitbeschlossen. Das ist vielleicht eine Entwicklung! Das liegt natürlich nicht an mir, aber das sind Erlebnisse, bei denen ich denke, du hast es ihnen damals schon gesagt, als es noch keiner hören wollte und jetzt passiert es. Manchmal tut es einem auch weh. Ich habe bei der Einführung des Euro eine Rede im Bundestag gehalten, was wir alles dadurch bekommen werden, Rassismus und so weiter. Bisher ist alles eingetreten. Damals war es falsch, den Euro einzuführen, weil man Integration nicht über eine Währung erreichen kann. Das heißt ja, dass das billigste Angebot gilt. Die Folge war die Agenda 2010 und vieles andere mehr. Jetzt aus dem Euro auszusteigen wäre auch wieder falsch. Das ist auch wieder eine Illusion. Du stehst auf Null und willst den Schritt A verhindern, aber wenn der Schritt A gegangen wird, kommst du nicht wieder auf Null zurück, sondern musst dann eine Lösung Richtung B überlegen.

Ein Mann in Ihrer Position hat ja im Laufe seines auch beruflichen Lebens viele Enttäuschungen erlebt und das hat

neugierig bist, dann kommst du auf die Umstände. Ich habe seine sogar herausgefunden und ihm gesagt. Es war interessant, denn er sagte nach fünf Minuten, „ich glaube, Sie haben Recht“. Das hat mir damals so einen Sprung gegeben. Also mit anderen Worten, mich interessieren auch andere Leute und dadurch erweitert sich wieder mein Blick.

Ist das als Ehemann auch so bei Ihnen?

Ja, aber ich bin zweimal geschieden worden. Das lag ausschließlich an mir und mehr will ich dazu nicht sagen. Aber worauf junge Menschen gar nicht achten, wenn sie eine Beziehung zueinander eingehen ist, ob man Frühzeit oder Spätzeitmensch ist. Das kann aber verheerende Folgen haben. Wenn Ihre Frau Frühzeitmensch ist und Sie sind Spätzeitmensch, dann redet sie mit Ihnen morgens. Da wollen Sie aber nichts hö-

ren. Und abends wollen Sie mit ihr reden, da ist sie schon müde. So gibt es nie eine wirkliche Kommunikation, zumal, wenn

»Welche Chance habe ich, den Zeitgeist zu beeinflussen, zu verändern?«

beide arbeiten gehen. Wenn man verliebt ist, denkt man natürlich an sowas nicht, aber solche Erfahrungen habe ich gesammelt.

oftmals mit Menschen zu tun. Haben Sie irgendwann gelernt, damit umzugehen?

Ich habe einen anderen Stil. Ich habe zum Beispiel mal zwei Staatssekretäre berufen, die ich beide nicht kannte und bin nicht davon enttäuscht worden. Mir ist das selten passiert. Du musst eins lernen: Freundschaften sind wichtiger als manches politische Ereignis. Und wenn du sie nicht pflegst, wirst du das bereuen. Da habe ich Federn gelassen. Ich hatte eben immer keine Zeit und irgendwann hatte es sich dann erledigt. Du kannst nicht nach zehn Jahren anrufen und denken, das wird wieder so, wie es mal war, das ist nicht zu schaffen. Das sage ich in der Politik immer denen in der ersten Reihe: „Ihr vernachlässigt Eure Familien, Eure Freundinnen und Freunde und glaubt mir, Ihr bereut das eines Tages.“

Ist das tatsächlich so?

Das ist so.

»Ich habe nie zurückgehasst, das machte mich doppelt so souverän«

Das heißt, das politische Werk oder das Lebenswerk, das man sich vom Beruf her aufgebaut hat, wiegt das nicht auf.

Vor allen Dingen ist das so, dass du ja

vielleicht das gleiche erreicht hättest, mit weniger Einsätzen. Und man nimmt sich einfach zu wichtig. Man denkt, da musst Du sein, dort musst Du sein und dadurch begeht man diesen Fehler.

Letzte Frage: welches Erfolgsprinzip hat Sie über all diese Jahre getragen?

Zwei Sachen: Ich habe nie zurückgehasst, das machte mich doppelt so souverän. Und ich habe meinen Humor nie aufgegeben. Und ich habe weder die Ironie noch die Selbstironie aufgegeben. Selbstironie ist natürlich in Wirklichkeit eine hohe Form der Arroganz. Aber die wenigsten sind zur Selbstironie fähig. Zur Ironie schon, aber es ist ja immer über andere, aber Selbstironie ist ja über sich selbst. Und das kann ich ganz gut und habe es nie aufgegeben.



Julien Backhaus unterhielt sich mit Gregor Gysi am Rande einer Veranstaltung in Rotenburg/Wümme.

ERFOLG

Was Sie von den Super-Erfolgreichen lernen können

Einleitung von Julien Backhaus für sein Buch "Erfolg"

Mit 18 habe ich damit begonnen, von den erfolgreichsten Menschen der Welt zu lernen. Am Anfang noch nicht persönlich, ich habe mir vielmehr Bücher gekauft, die entweder von Super-Erfolgreichen geschrieben wurden oder von ihnen handelten. Mich haben schon immer überdurchschnittliche Leistungen angezogen, das gebe ich zu. Und mir ist bewusst, dass das nicht jedem so geht. Es gibt eben unterschiedliche Lebensentwürfe und Absichten. Das macht aus dieser Welt einen bunten und vor allem funktionierenden Ort. Irgendwie fügt sich alles zu einem großen Ganzen zusammen. Nachdem ich sechs Jahre in der Marketingbranche selbstständig war, habe ich mit 24 Jahren einen Zeitschriftenverlag gegründet und meine erste Zeitschrift auf den Markt gebracht. Später kamen dann noch eine zweite und dritte dazu sowie weitere Medienangebote. Dies eröffnete mir eine einzigartige Gelegenheit: Ich konnte mit den erfolgreichsten Menschen Deutschlands und der Welt sprechen und herausfinden, ob die Prinzipien, von denen ich in den Büchern zuvor gelesen hatte, auch in der Realität erfolgreich waren. Ich begann, regelmäßig Termine zu vereinbaren mit solchen Menschen, die die meisten nur aus dem Fernsehen oder Kino kennen. Sehr viele dieser Interviews wurden im ERFOLG Magazin abgedruckt. Nachdem mich in den letzten Jahren gefühlt Tausende Menschen darum gebeten haben, die Erkenntnisse aus all diesen Gesprächen in einem Buch zusammenzufassen, will ich diesem Wunsch nun gerne nachkommen. Da es nicht möglich war, all diese Gespräche in einem Buch unterzubringen, habe ich mich gefragt, welche Themen im Bereich Erfolg in der Rangordnung ganz oben auf der Liste stehen. Die obersten zehn Punkte sind im vorliegenden Buch in einzelnen Kapiteln verarbeitet. Dazu habe ich meine Gespräche mit den Super-Erfolgreichen analysiert und solche herausgefiltert, die besonders für einen dieser Punkte stehen.



Ich stelle Ihnen also zu jedem Erfolgsprinzip ein Paradebeispiel eines Super-Erfolgreichen vor. Weil ich wollte, dass Sie als Leser das Maximum aus diesem Buch ziehen können, habe ich meinen guten Freund Michael Jagersbacher gebeten, mich bei diesem Buch zu unterstützen. Er ist ein ausgewiesener Coach und Trainer in der Erwachsenenbildung in Österreich. Michael hat bereits Tausenden dabei geholfen, Erfolgsprinzipien nicht nur zu verstehen, sondern sie anschließend auch in die Tat umzusetzen. Ich bin davon überzeugt, dass die Prinzipien in diesem Buch Ihnen am meisten nützen, wenn Sie auch lernen,

sie anzuwenden. Nehmen Sie sich also die Tipps vom Coach in den folgenden zehn Kapiteln zu Herzen. Was braucht man nun, um nachhaltig erfolgreich zu sein? Bitte bedenken Sie, dass mit dem Begriff Erfolg nicht nur die Wörterbuch-Definition »positives Ergebnis einer Bemühung« gemeint ist. Wir verstehen unter Erfolg einen »ganzheitlichen«, soll heißen in allen Lebensbereichen stattfindenden Erfolg. Was wäre es für ein Leben, wenn Sie im Beruf zwar wahnsinnig Erfolg haben, aber Ihre Beziehung und Ihre körperliche und geistige Gesundheit im Eimer sind? Natürlich werden Sie stets einem übergeordneten Bereich die Priorität geben, sodass sich andere Bereiche unterordnen. Aber es sollte Ihr Ziel sein, in allen Bereichen zu wachsen. Und für dieses Ziel benötigen Sie Erfolgsprinzipien, die Sie in diesem Buch vorfinden. Die Schlagwörter dafür sind:

1. Leidenschaft: Sie müssen Ihre wahren Leidenschaften kennen. Die Emotionen sind die treibende Kraft in unserem Leben. Wir brauchen sie als Verbündete auf dem Weg zum Erfolg. Nur dann sind wir in der Lage, die Hürden zu überwinden, und nur dann werden wir den Wunsch im Herzen spüren, etwas Erreichen zu wollen.

2. Entscheidung: Die Leidenschaft vermittelt uns das Verlangen, den Erfolg anzustreben. Die Entscheidung hilft uns dabei, den Weg auch konsequent zu gehen. Denn die besagten Hürden wirken wie Prüfungen, die wir nur dann bestehen können, wenn wir vorher eine glasklare Entscheidung getroffen haben.

3. Mut: Etwas zu tun, erfordert Mut. Entweder, weil wir das, was wir tun wollen, uns bisher nicht getraut haben zu tun, oder weil es etwas ist, was wir noch nicht können. Auch die möglichen Konsequenzen können uns zurückschrecken lassen, es nicht zu tun. Mut bedeutet, Dinge trotz der mit diesen Dingen zusammenhängenden Angst zu tun. Diese Angst gilt es, in den Griff zu bekommen – und nicht ab-

Eine Auswahl der Persönlichkeiten, die in dem Buch "Erfolg" vorkommen.

zuschaffen. Wächst der Mut, fällt die Angst immer weniger ins Gewicht.

4. Herausforderungen: Wenn Sie verstanden haben, dass das ganze Leben aus Herausforderungen besteht, lässt es sich unbeschwerter leben. Nur Versager nehmen Herausforderungen im Leben als Ausrede, nicht erfolgreich zu werden. Sehen Sie sich die Menschen an, die etwas zustande gebracht haben. Allesamt haben sie Herausforderungen stets angenommen und diese angeblichen Stolpersteine dazu verwendet, einen Weg zu pflastern.

5. Authentizität: Erfolgreich werden Sie dann, wenn Sie ehrlich sind. Wenn Sie sich nicht verstellen und Sie selbst sind. Die Menschen merken, ob Sie versuchen, eine Rolle zu spielen. In der Regel wird man sie Ihnen nicht abnehmen. Irgendwann werden Sie sich wundern, warum sich der Erfolg bei Ihnen nicht einstellen will – oft liegt es daran, dass Sie nicht Sie selbst sind. Sie müssen sich nicht für Ihre Persönlichkeit schämen. Es hat seinen Grund, warum Sie sind, wer Sie nun mal sind. Mit all den Ecken und Kanten. Nur Nullen haben keine. Stehen Sie also zu sich, samt all Ihrer Stärken und Schwächen.

6. Geld: Sofern Sie nicht in einer abgelegenen Berghütte wohnen, wird Geld für Sie einen hohen Stellenwert im Leben haben. Zumindest aus dem Blickwinkel heraus, dass jeder welches von Ihnen will. Aber es geht im Leben nicht nur darum, seine Rechnungen bezahlen zu können. Es geht auch darum, sich zu sagen, dass man es selbst wert ist, Geld zu haben. Irgendwann sind die Menschen dazu übergegangen, nicht mehr Muscheln oder Esel zu tauschen, sondern Geld dafür zu nutzen. Seit dieser Zeit besitzt Geld eine mystische Aura, die Sie lüften sollten. Doch Geld ist immer noch ein Tauschmittel. Je höher der Wert ist, den Sie beitragen, desto mehr Geld wird Ihnen zufließen.

7. Marke: Wenn Sie etwas erreichen wollen, was außerhalb Ihres persönlichen Wirkungskreises liegt, brauchen Sie einen Namen, den man kennt. Sie müssen sich sprichwörtlich einen Namen machen. Man sollte Ihren Namen mit etwas in Verbindung bringen können – dadurch werden Sie zu einer wahrgenommenen Persönlichkeit und einer Marke. Man wird Ihnen mehr Gehör und auch Glauben schenken, wenn Sie öffentlich mit Ihrem Namen für etwas eintreten.



8. Selbstdisziplin: Auch wenn es niemand gerne hört, aber ohne Disziplin gelangen wir in der Regel nicht an ein Ziel. Wir sollten Disziplin aber nicht als negativ oder gar bestrafend wahrnehmen. Es ist vielmehr Ihre ganz freie Wahl und Entscheidung, ob Sie etwas konsequent verfolgen. Wollen Sie ein Blatt im Wind und Opfer Ihrer Umstände sein, oder wollen Sie das Heft in der Hand halten und bestimmen, wohin die Reise geht? Das ist alles, worum es bei Disziplin geht. Sie ziehen zuvor getroffene Entscheidungen gnadenlos durch. Aus Respekt vor sich selbst.

9. Humor: Was wäre all das, wenn wir es nicht mit einer Prise Humor nehmen würden? Humor ist die Fähigkeit, auch schwere Situationen zu relativieren und sich zu entspannen. Lachen ist bekanntlich sehr gesund, weil es das Immunsystem stärkt. Aber schon ein Lächeln bringt Ihnen positive Gefühle und damit Energie zurück, die Sie auf dem Weg zum Erfolg unbedingt benötigen. Es geht beim Erfolg nicht nur darum, etwas krampfhaft zu verfolgen, sondern auch darum, diese Reise zu genießen.

10. Veränderungen: Manchmal ändert sich die Welt schneller, als einem lieb ist. In einem Moment war man noch eingebettet in die perfekten Umstände, im nächsten Moment steht auf einmal alles Kopf. Das reicht von Alltagssituationen bis hin zu Lebenskrisen. Diesen ständigen Veränderungen müssen wir uns stellen und erfolgreich und gestärkt aus ihnen vorgehen. Mehr noch: Wir müssen Kapital aus ihnen schlagen. Sehen Sie Veränderungen nicht als etwas, was Ihnen den Weg in Richtung Erfolg versperrt. Sehen Sie sie als Chance, einen neuen Weg zu gehen. Sie brauchen die Stärke, etwas zu ändern, was Sie ändern können. Sie brauchen die Gelassenheit, um Dinge hinzunehmen, die Sie nicht ändern können. Und Sie brauchen die Weisheit, beides voneinander zu unterscheiden.

Die Prinzipien in diesem Buch besitzen das Potenzial, Ihr Leben für immer zu verändern. Schließlich haben sie das Leben der Personen für immer verändert, die Sie gleich kennenlernen werden. Jene sind dadurch zu Super-Erfolgreichen geworden. Theoretisch könnten Sie diese Formeln einfach auf Ihr Leben übertragen und sie anwenden, um ebenfalls ein Super-Erfolgreicher zu werden. Ob Sie bereit sind, auch die Konsequenzen auf sich zu nehmen, wird sich bald zeigen. Los geht's.

Muss? Bullshit!

Fang doch mal an zu wollen!



Ranga Yogeshwar über Neugier und warum Wissenschaft mehr auf die Bühne gehört

INTERVIEW

Wissenschaft kommt ja immer etwas nüchtern daher. Wäre es nicht für viele andere Bereiche, die recht emotionsaufgeladen und dadurch richtungslos diskutiert werde, gut, wenn man vieles im Leben etwas nüchterner zu betrachten versuchen würde?

Ja, und in den heutigen Zeiten haben wir sogar das Problem, dass viele einer gefühlten Wahrheit nachlaufen und sich nicht

unbedingt an Fakten orientieren. Was große Debatten zum Thema Migration oder andere betrifft, wäre es sehr heilsam, wenn wir faktenorientiert wären.

Menschen hinterfragen oft wenig. Ist das denn, aus Ihrer Lebenserfahrung gesehen, mit den Jahren schlimmer geworden?

Ich glaube nicht, dass Menschen wenig hinterfragen. Aber was viel wichtiger ist, ist die Vermittlung mitunter komplexer Zusammenhänge. Denn diese Welt ist

komplex, deshalb ist sie übrigens auch schön. Das hat aber den Nachteil, dass man sie nicht in eineinhalb Sätzen erklären kann. Der Umgang mit Komplexität ist wohl eher das Hemmnis, aber dass Menschen Dinge hinterfragen, das sehe ich immer wieder.

Sie sind ja ein großer Bücherfreund. Meinen Sie, Bücher können die Menschen und damit die Welt verändern? Manche Bücher können manche Men-

Bilder: Privat, HG&Sch

schen verändern. Wenn ich beispielsweise das neue Buch von Christoph Keese zum Thema Disruption endlich lesen darf, weiß ich, dass sein Ansinnen darin besteht, ein Land zu verändern, im Bezug auf die Veränderung neuer Dinge und den Umgang mit einem Fortschritt, der vielleicht auch manchmal die Kategorien des Alten verändert. Bücher können verändern, sind aber nur ein Mosaikstein in unserem Leben. Insofern muss man viele verschiedene Kanäle gleichzeitig nutzen.

Dann ist für Sie als altgedienten Fernsehmenschen wohl auch das Fernsehen ein solches Medium.

Auch das ist nur ein Mosaikstein. Wenn ich davon ausgehen würde, dass ich durchs Fernsehen wirklich was verändere, würde ich heute eine Depression bekommen, weil ich mich 30 Jahre für Dinge eingesetzt habe und jetzt feststelle, oh, es hat nichts genutzt. Nein, es gibt das Fernsehen, es gibt die Medien, es gibt Bücher, es gibt Freundeskreise und – was vielleicht noch wichtiger ist – die eigene persönliche Erfahrung. Es gibt einfach auch Menschen, die sagen, das habe ich probiert, das geht, und sie ändern was.

Viele Menschen glauben ja, dass Wissenschaftler immer die Schlauesten im Raum sind. Ist es nicht auch so, dass Wissenschaftler meistens die Neugierigsten sind? Zuersteinmal hängt es vom Raum ab, also, wer ist noch im Raum. Manchmal stimmt es, dann sind Wissenschaftler die Schlauesten im Raum. Was die Neugier betrifft: Das ist die Basis der Wissenschaft, aber wir werden alle geboren mit einem Gen der Neugier. Gucken Sie sich ein kleines Kind an, das will alles erproben. Also insofern hängt es wirklich von der Besetzung des Raumes ab, den Sie in Ihrer Vorstellung grade sehen.

Das Ziel der Wissenschaft sollte ja auch eine Nähe zum Menschen sein. Haben Sie da aktuelle Erfahrungen, wie das an den Unis aussieht? Wächst die Wissenschaft näher zum Menschen hin oder sind das eher zwei geteilte Lager?

Das hängt doch ganz von der Wissenschaft ab. Nur zum Beispiel: Wenn Sie vor 100 Jahren krank geworden wären, wäre die Geschichte vielleicht nicht so gut aus-

gegangen, wie heute. Und dass sie heute besser ausgeht, hat damit zu tun, dass die Medizin durchaus Dinge ändern kann. Ich kann mir kaum vorstellen, dass man näher am Menschen sein kann. Heute überlebt man auch einen Herzinfarkt, an dem man vor 100 Jahren sicher gestorben wäre.

Wir haben das Problem, dass viele einer gefühlten Wahrheit nachlaufen und sich nicht unbedingt an Fakten orientieren.

Okay, in Sachen Medizin haben sie offensichtlich recht. Aber gehen wir mal eher von erklärender Wissenschaft aus, wenn ich das mal unprofessionell so nennen darf. Wenn zum Beispiel jemand erklärt, wie das Geldsystem auf der Welt funktioniert oder sonst etwas, was der normale Mensch eigentlich nicht weiß. Ist es da nicht auch die Aufgabe der Wissenschaft zu versuchen, das in einfacher

schaftler sich da besser artikulieren. Vor einigen Jahren haben wir den sogenannten „Kommunikator-Preis der Wissenschaft“ hier in Deutschland aus der Taufe gehoben. Ich habe die Idee mit vorangebracht. Die Grundidee dabei ist, dass gute Wissenschaftler auch dafür ins Rampenlicht gestellt werden und sehr viel Geld bekommen, wenn sie gut erklären können. Aber man muss ehrlich sein. Es gibt einige Naturtalente und es gibt andere, die sind großartige Wissenschaftler, aber sie können es nicht. Sie haben es auch nie gelernt. Ich selbst bin Teilchenphysiker. Es gab keine Vorlesung „Kommunikationskompetenz“ oder ähnliches.

Gibt es ein Erfolgsprinzip, das Sie über die Jahre getragen hat, bei dem Sie sagen, davon weiche ich nicht ab?

Ja, sei offen für das Neue; habe Spaß an dem was du tust und denke dabei in einem größeren Kontext. Oft begegnet mir eine



Julien Backhhaus unterhielt sich mit Ranga Yogeshwar darüber, wie Wissenschaft in die heutige Gesellschaft einfließen kann.

Sprache noch näher an den normalen Menschen heranzubringen, so dass er das auch mal versteht?

In den Reihen der Wissenschaft ist das nicht der Fall, dort gibt es keine Punkte oder Credits dafür. Ein guter Wissenschaftler kann, wenn er sich für eine Professur bewirbt, nicht sagen, ich habe aber da einen allgemeinverständlichen Vortrag gehalten oder dieses Kinderbuch geschrieben. Da zählt tatsächlich die harte Währung des wissenschaftlichen Publizierens, des Zitierens und so weiter. Aber es gibt natürlich die Notwendigkeit, dass Wissen-

Haltung der Angst oder des Zwangs: Im Rahmen der Innovationsdebatten fällt das Wort „muss“ zu häufig. Deutschland muss aufholen, wir müssen digitaler werden.... Sowohl in den Reihen der Wirtschaft aber auch bei der Politik höre ich zu viel „Muss“ und zu wenig „Kann“ oder „Wollen“. Das ist schade, denn Innovation hat viel mit der Lust auf Neues zu tun. Damit meine ich nicht eine naive Fortschrittsgläubigkeit, sondern den reflektierten Fortschritt. Wir haben die Möglichkeit unsere Welt zu gestalten und hierin offenbaren sich großartige Chancen!

Mit ADS zum Millionär Kollegah





Sei bereit, mindestens zehnmal mehr zu tun als jeder andere

INTERVIEW



Wenn du früher und heute betrachtest, machst du Musik für dich selbst oder für andere Menschen? Was ist deine Motivation?

Wenn man Musiker ist, macht man Musik erstmal für sich selbst. Das ist ja eine Leidenschaft, ein Drang, das auch nach außen zu tragen, sich auch selber anzuhören. Ich habe meine Mukke auch immer gemacht, damit ich sie selbst bei Drivebys pumpen kann. Damals im alten BMW Cabrio und auch heutzutage in erster Linie für mich selbst. Aber es ist schön anzusehen, wie die Musik abseits davon, dass er es einfach nur cool findet, ab und zu einen positiven Einfluss auf den Hörer haben kann und er manche Dinge, die lyrisch transportiert

ALLEIN DURCH TALENT IST NOCH KEINER ZUM ZIEL GEKOMMEN.

werden vielleicht in sein eigenes Leben transportiert. Und ihm das vielleicht im Leben ein bisschen hilft.

Erinnerst du dich noch an den Moment, als du entschieden hast, dieses musikalische Potenzial, das du bei dir entdeckt hast, voll auf die Straße zu bringen? Du hast ja vorher einiges ausprobiert, auch Jura, und irgendwann hast du dich dann voll auf die Musik festgelegt.

Bereits als ich den ersten Song aufgenommen habe, habe ich gewusst, dass ich eines Tages der beste deutsche Rapper sein werde. Das war mir von vornherein klar. Mit der Meinung war ich aber auf weiter Flur alleine. Und leben konnte ich

davon natürlich auch nicht. Ich habe meine Musik zum kostenlosen Download ins Internet gestellt. Aber für mich war erstmal cool, Musik rauszuhauen. Ich musste noch diverse andere Dinge machen. Ich habe teilweise zwei-drei Jobs gleichzeitig gearbeitet.

Was hast du denn gemacht?

Alles Mögliche, vom Tankstellenkassierer über Fließbandjob bei einer Lack- und Farbenfabrik bis zum Hotelrezeptionist. Ich habe auch mal im Lager von REAL Regale eingeräumt. Einfach alles, um zu Geld zu kommen. Ich habe mit 14 den Entschluss gefasst, bis 30 Millionär zu sein. So habe ich mit 14 Jahren mit Zeitungsausgetragen angefangen und mittlerweile besitze ich fünf Firmen. Das ist so der Weg der letzten 15-16 Jahre. 2009 bis 2012 gab es nochmal eine Phase, in der ich Jura studiert habe bis zu dem Punkt, an dem ich scheinbar bereit fürs erste Staatsexamen war. Das habe ich dann aber nicht mehr gemacht, weil mein Studium in erster Linie so intendiert war, dass ich es fürs eigene Fortkommen, als Transfer für meine eigenen Geschäftspläne, die ich damals schon hatte, gedacht war. Ich hatte mir in den Kopf gesetzt, mein eigenes Musiklabel aufzumachen und diverse andere Pläne. Allein für die Schulung des analytischen Denkens waren die drei Jahre Studium auf jeden Fall sehr wertvoll.

Das glaube ich. Um einen kleinen Sprung zu machen: Wenn man sich die heutige Welt mit den Medien ansieht, ist es schwer, sich zu konzentrieren. Wie hast du das damals geschafft oder was gibst du heute den Leuten für Tipps, wenn es darum geht, sich auf eine Sache zu konzentrieren? Ist es Ablenkungen abschaffen, oder was?

Gerade für viele Künstler ist das eine große Aufgabe. Viele Künstler sind ADS- oder ADHS-„krank“. Ich sehe es eher als eine Gabe, die auch eine Schattenseite hat. Das Konzentrieren auf Dinge, die einen vielleicht nicht unbedingt brennend interessieren, wird zur großen Aufgabe. Ich bezeichne mich selbst auch als ADS-Betroffenen. Ich entwickle auch oft für Sachen, die mich brennend interessieren, oder für die ich eine Leidenschaft habe, eine Art Hyper-Fokus. Das heißt, ich

Bilder: Marc Müller

” **ICH SEHE ADS EHER ALS EINE GABE,
DIE AUCH EINE SCHATTENSEITE HAT.** ”

kann mich damit 14-16 oder 24 Stunden am Tag beschäftigen, verliere dabei nicht das Interesse und arbeite eben durch bis zum Ziel. Wenn man es schafft, das auch auf andere Aspekte, die mit dem Künstlerdasein zu tun haben, zu übertragen, wenn man sich selbständig machen will und nicht immer der Künstler mit dem Knebelvertrag und dem großen Manager bleiben will, dann muss man sich natürlich auch als Geschäftsmann weiterbilden. Das sind teilweise trockene Gebiete, wie Steuern, Firmengründungen, Bürogänge, der ganze Bürokratie-Apparat, mit denen man sich auseinandersetzen muss. Sich dazu zu überwinden ist die große Kunst. Jeder Mensch hat Dinge, die ihm unwahrscheinlich schwerfallen, die aber teilweise überlebensnotwendig sind oder zumindest notwendig um ihn da hin zu bringen, wo er hinwill. Allein durch Talent ist noch keiner zum Ziel gekommen. Ich kenne sehr viele talentierte Rapper in Deutschland, die eigentlich heute an der Spitze stehen müssten, die komplett gescheitert sind, weil sie leider die Aspekte des geschäftlichen Denkens überhaupt nicht abdecken konnten. Die hatten einfach nicht das auf Erfolg programmierte Mindset. Es sind so viele Kleinigkeiten, nicht nur das Bürokratische. Das ist eher eine grundsätzliche Einstellung. Ich würde es so formulieren:

” **ICH HABE MIT 14 DEN
ENTSCHLUSS GEFASST, BIS 30
MILLIONÄR ZU SEIN.** ”

Die Bereitschaft, mindestens zehnmals mehr zu tun als jeder andere ist eine wichtige Voraussetzung. Man muss sich wirklich bewusst sein, dass man sehr viel Einsatz zeigen muss um Ziele zu erreichen, die über das Durchschnittsmaß hinausgehen. Je früher man damit anfängt, desto besser. Von den Jugendlichen, die grade mit der Schule, dem Abitur oder der Ausbildung fertig sind, sagen meistens: „Jetzt fahren wir erstmal ein Jahr in Urlaub, machen Halligalli.“ Oftmals entwickelt sich daraus eine drei- bis siebenjährige Phase der Leere, in der sie eigentlich nicht weiterkommen. Ich habe das früher schon gelegentlich bei den Groupie-Bitches bemerkt.

Siebzehn-Achtzehnjährige waren oft smarter als 23jährige, weil sie grade erst aus der Schule kamen und der Hauptfokus eben auf etwas anderem lag als auf Schwänze zu lutschen. Aber da kommt eben noch diese Phase des Feierns und die Leute fallen oftmals in ein Loch obwohl das die entscheidendste Phase fürs spätere Leben ist. Mit achtzehn-neunzehn bist du noch jung, dynamisch, kreativ und hast Power. Diese Dekade von 20 bis 30 ist die entscheidende für das spätere Leben. Man muss sich klar machen, dass es ein großes Risiko ist, wenn man sich darauf verlässt, in einem Angestelltenverhältnis immer einen sicheren Job zu haben. Denn in dem Moment gibst du dein Schicksal in fremde Hände und hast dich quasi nicht verantwortungsvoll um dich selbst und um die Familie, die du vielleicht mal gründen willst, gekümmert.

Das stimmt. Du formulierst da ja schon viele Erfolgsgesetze, die stehen ja auch in

” **KRITIK NEHME ICH GRUNDSÄTZLICH
NUR VON MENSCHEN AN, DENEN ICH
AUF AUGENHÖHE BEGEGNEN KANN.** ”

„Das ist Alpha!“. Was war der Auslöser dafür, dass du ein Erfolgsbuch geschrieben hast und gesagt hast, da muss ich meine Message loswerden? Eben weil du gesehen hast, dass sich so viele verlieren?

Ich habe bemerkt, dass meine Musik einen positiven Einfluss auf manche Hörer hat. Ich mag im Mainstream nicht dafür bekannt sein, tiefgehende Lyrik zu haben - ist

aber so. 70 bis 80 Prozent ist eine eher prollhafte Oberfläche. Aber es gibt eben auch Songs, bei denen ich gemerkt habe,

dass sie einen sehr positiven Impact auf viele Hörer haben. Musik ist ein wirklich starkes Mittel, um dich emotional an etwas zu binden, vielleicht das stärkste. Visuell mit einem Video unterlegt umso mehr. Und so etwas richtet bei den Menschen etwas aus. So hat es sich entwickelt, dass ich immer mehr Motivationsinhalte in Richtung „großer Bruder“ gehend in meine Musik habe einfließen lassen. Das hat 2013 mit dem Song „Du bist Boss“ angefangen





und hat in den letzten Jahren zugenommen. Mit einer kleinen Auszeit bei JBG*, wo wir dann eben Mütter penetrierten.

Du hast ja in deiner eigenen Karriere sehr viele Erfolgsgesetze offensichtlich beherrscht, beziehungsweise auch befolgt. Liest du denn selber auch gerne viel?

Ich lese sehr gerne und sehr viel. Wenn ich in meinen iBooks-Ordner sehe, ist der breitgefächert über alle Themengebiete. Ob es Pyramiden sind, antike Zivilisationen, ob es die Autobiographie von Nicola Tesla ist, die letztens gelesen habe oder Aleister Crowley. Ich lese sehr gerne Autobiographien von Menschen, die in der Geschichte herausgestochen sind. Davon kann man oft mehr und anschaulicher lernen als aus manchem Ratgeber, die allgemeine Gesetze formulieren. Deshalb habe ich in meinem Buch immer versucht, die Gebote, die für den Erfolg notwendig sind, durch persönliche Anekdoten zu unterstützen. Ich habe breitgefächerte Interessen, komme aber in letzter Zeit wenig zum Lesen. Es war ein actionreiches letztes Jahr. Wir hatten drei musikalische Releases, dazu das Buch und einige andere Projekte. Da bleibt leider nicht mehr viel Zeit zum Lesen. In meiner Jugend war ich viel auf dem Fußballplatz, teilweise Drogen verticken, bin dann aber nachmittags in die Stadtbibliothek gegangen und habe mir

Bücher über das Universum, Astrophysik und solche Sachen ausgeliehen. Das war bei mir immer eher ambivalent und so ist es bis heute geblieben.

Astronomie? Das ist interessant, denn das ist übrigens auch bei anderen Rappern so, ohne hier Namen zu nennen.

Ja, habe alles Mögliche gelesen, auch Biologie, alles was es so gibt. Wenn ich mich heute mal hinsetzen will, weil ich um zwei Uhr nachts nach Hause gekommen bin, und denke: „Bist du ja noch früh dran, da kannst du dir ja noch einen Film reinziehen“, da verliere ich nach spätestens zehn

„GELD IST IMMER NOCH DAS WICHTIGSTE MITTEL ZUM ZWECK – UND WENN DER ZWECK DIE PERSÖNLICHE FREIHEIT IST.“

Minuten die Geduld und schalte um auf YouTube und schau mir irgendeine Doku an. Das gibt mir mehr, wenn ich was mitnehmen kann, einen Mehrwert davon habe.

Du hast in deinem Buch auch über deine, zumindest damals große, Geldmotivati-on gesprochen. Ist das heute immer noch so? Was bedeutet Geld für dich?

Geld ist immer noch das wichtigste Mittel zum Zweck – und wenn der Zweck die persönliche Freiheit ist. Das ist, glaube ich, der innere Wunsch jedes Menschen. Insofern ist Geld dafür natürlich enorm wichtig. Man kann nie genug haben, sage ich immer. Desto mehr Geld du hast, desto mehr gefühlte Sicherheit hast du auch. Geld, der eigene Körper und der eigene Geist sind die drei Säulen, um dich wirklich sicher zu fühlen. Insofern kannst du niemals glücklich und entspannt innere Zufriedenheit haben, wenn du dich komplett unsicher fühlst. Je weniger Paranoia und Sorge du dir um dein persönliches Überleben oder die Einfachheit deines künftigen Lebensweges machen musst, umso glücklicher bist du. Du kannst im Moment leben und das Leben genießen.

Du bist in einem Genre unterwegs, in dem es viel Kritik gibt. Hast du eine Strategie, wie man mit Kritik umgehen kann?

Wenn du nicht willst, musst du gar nicht unbedingt mit Kritik umgehen. Du kannst sie ja auch einfach ignorieren. Es ist ja nur eine Frage der inneren Einstellung. Wie wichtig ist die die Meinung der Personengruppe X, die grade diese Meinung äußert. Wenn diese Person X meine Mutter ist, dann ist das für mich natürlich eine wichtige Sache, weil meine Mutter mir wichtig ist. Wenn das nun aber beispielsweise die Personengruppe „Bild-Journalist“ ist, dann ist das für mich erstens keine Personengruppe, mit der ich überhaupt auf Augenhöhe rede. Da komme ich von oben herab. Zweitens weiß ich, dass diese Menschen ja gar nicht unbedingt ihre eigene Meinung vertreten in dem, was sie da äußern, sondern in den meisten Fällen wahrscheinlich eine vorgegebene Meinung, zumindest in der Grundrichtung. Kritik nehme ich grundsätzlich nur von Menschen an, denen ich auf Augenhöhe begegnen kann. Das heißt: Freunde, Familie oder eben Menschen, die ich respektiere und von denen ich weiß, dass sie ihre eigene Sicht gebildet haben. Sonst ist Kritik quasi wie ein Regentropfen, der an der Teflonpfanne abprallt.

Sehr cool. Danke für das Gespräch.

*Jung, brutal, gutaussehend, Kollaborationsalbum von Kollegah und Farid Bang, 2009/ Selfmade Records

Bilder: Marc Müller

”MUSIK IST EIN WIRKLICH
STARKES MITTEL,
UM DICH EMOTIONAL
AN ETWAS ZU BINDEN,
VIELLEICHT DAS STÄRKSTE.“



Tausendsassa **Ernst Crameri** ist selbst einer der Besten und als Speaker international gefragt.

»LERNE STEHTS VON DEN BESTEN«

Ernst Crameri wuchs in St. Moritz unter sehr strenger Erziehung auf, die mit seinem rebellischen Wesen fürchterlich kollidierte. Im Kräftemessen mit den Lehrern wurde er zum Klassenunterhalter – eine frühe gute Schule für seine zukünftigen Bühnenauftritte. Strafmaßnahmen von Eltern und Schule waren die Regel, bestärkten den Freigeist aber eher, als ihn zu brechen.

Eine Koch-Ausbildung brach er ab und auch eine Lehre als Bäcker und Konditor scheiterte. Es passte einfach nichts. Als letzten Rettungsanker bot sich eine kaufmännische Lehre in einem Sportgeschäft in St. Moritz. Dort gab es am zweiten Lehrtag ein wegweisendes Schlüsselerlebnis. Eine südamerikanische Familie von 12 Personen kam ins Geschäft und der Vater meinte „We need only the best!“ Das kannte Crameri von zu Hause überhaupt nicht, wo die Frage „was kostet

das?“ vor allem stand. Der Kassenbetrag von 128.000 Schweizer Franken machte ihn sprachlos. Die Krönung erlebte er, als ein Privatskilehrer Gäste mit ins Geschäft brachte und später eine Provision in Höhe von 12.800 Schweizer Franken ausgezahlt bekam. Von da an sah Ernst Crameri seinen Weg klar vor sich. Er zog die Lehre durch und schloss sie mit Auszeichnung ab, mit dem Ziel, danach als Privatskilehrer durchzustarten. Doch im Sommer purzelte er ohne erkennbaren Grund einen Abhang hinunter, als hätte ihm jemand ein Bein gestellt. Dem Unfall folgte das Krankenhaus, dann mehrere Monate Reha. Ein Therapeut dort begeisterte ihn dafür, sich zum Therapeuten und Kosmetiker ausbilden zu lassen. Er überredete die beste Kosmetikerin in St. Moritz, ihm alles Wichtige beizubringen und revangierte

sich dafür mit Massagen. Im Winter legte er dann als Skilehrer los.

Traumjob mit Tücken

Die Kombination, Skilehrer, Therapeut und Kosmetiker und fünf Sprachen bescherten ihm sofort sehr gute Kunden aus den Villen und Luxushotels. Im Sommer wurde er oft von den Gästen eingeladen, die ihn mit ihren Privat-Jets abholten und

bei sich auf Luxus-Jachten und in ihren Villen logieren ließen. Ein limitloses Traumleben. Er fühlte sich schnell absolut dazugehörig, bis es auch hier

Feiere Erfolge und mach daraus »Magic Moments«, die dich weitertragen.

wieder zu einem Schlüsselerlebnis kam. Er hatte sich unsterblich in die Tochter eines Magnaten verliebt und auch sie war ihm sehr zugewandt. Da nahm der Vater Crameri zur Seite und sagte: „Lass bitte die Finger von meiner Tochter, du bist nur ein

Achte darauf, mit Menschen unterwegs zu sein, die ganz viel Erfolg haben. Das nimmt dich automatisch mit.

kleiner Skilehrer. Meine Tochter wird einen sehr reichen Mann heiraten, das läuft schon alles!“ Er musste am nächsten Tag sofort abreisen. Ein riesiger Schock, der den Verliebten tief erschütterte und den er zur Selbsttherapie in dem Buch „Der unendliche Schmerz der Verlassenen“ verarbeitete. Überhaupt entstanden die meisten seiner Bücher aus Krisensituationen heraus.

Der Weg: Steinig aber aufwärts

Einmal über die Enttäuschung seiner ersten Liebe hinweg, ging er mit Entschlossenheit daran, es selbst zu Erfolg und Geld zu bringen. Der Weg gestaltete sich nicht immer problemfrei. Auch eine spätere Liebe endete mit einem bösen Erwachen: die Scheidung ruinierte ihn dermaßen, dass seine Berater ihm zur Privatinsolvenz rieten. „Nie und nimmer“ war seine Antwort, auf die er noch heute sehr stolz ist. Einige Geschäfte mit anderen Personen endeten in der Pleite. Daraus lernte er, nur die Geschäfte zu machen, die er selbst in der Hand hatte. Und gerade das, was andere als unmöglich erachteten, reizte ihn. Unkenrufe wie „Das geht nicht“, „Das braucht keiner“, ließen ihn kalt. Er tat es



trotzdem und der Erfolg gab ihm Recht. Er wollte eine eigene Schönheitsfarm und es wurden mehrere. Er wollte nicht mehr die Kosmetikprodukte anderer Firmen verkaufen und gründete deshalb Cramer-Naturkosmetikprodukte, ohne Farbstoffe, ohne Konservierungsstoffe, ohne Tierversuche, auf rein natürlicher Basis und als reine Naturkosmetik zertifiziert, die

dieses Jahr das 30-jährige Jubiläum feiern. Erfolge wie diesen zelebriert er gerne groß mit anderen, um für alle zusammen "Magic Moments" zu schaffen. Diese geben wieder neue Kraft, weitere Projekte in Angriff zu nehmen und bestehende zu verbessern. „Am Unternehmen arbeiten und niemals im Unternehmen“, ist seines Erachtens der Grund, dass seine Unternehmen florieren.

Unmöglich? Gibt es nicht!

Mit seiner Erfahrung im Gepäck träumte er groß: Die höchste Schönheitsfarm der Welt lehnten alle Bergbahnen in Europa als Ding der Unmöglichkeit ab. Zehn Jahre lang blieb er dran, hakte immer wieder nach und heute liegt die höchste Schönheitsfarm der Welt mehr als 3.300 Meter über Meer. Die nächste Idee, den „1. Schönheitszug der Welt“ auf die Schienen zu bringen, stieß bei den Bahnen auf Ablehnung. Mit der bewährten Hartnäckigkeit klappte es auch hier nach beinahe zehn Jahren. Die Medien überschlugen sich vor Begeisterung. Danach kam der Wunsch auf, die „1. Schönheitsfarm in Sibirien“ zu haben und auch diese wurde Wirklichkeit. Erreichte Ziele wurden dem Tausendsassa schnell langweilig, und so kamen zwei neue Geschäftsfelder hinzu, „Baby Wellness“ und „Doggy Wellness“.

Sei erfolgreich und sprich darüber

Alle von Ernst Cramer aufgebauten Geschäfte liefen so gut an, dass sein Rat bereits in jungen Jahren bei anderen Unternehmern sehr gefragt war. Er stieg mit viel Erfolg ins Beratungs- und Coaching-Geschäft ein und half 10.000en von Firmen ihr Geschäft wieder in Position zu bringen. Parallel versuchte er sich als Sprecher auf nationalen und internationalen Bühnen.

Für eigene Mastermind-Gruppen und VIP-Erfolgcoachings war er ein Jahr lang weltweit unterwegs. Im Januar gewann er den Speaker Slam Award gegen 175 internationale Speaker und gehört inzwischen zu den Top 100 Trainern in Deutschland und Österreich.

Dabei vergisst er nie, sich selbst weiterzubilden und lässt sich selbst immer wieder von verschiedensten Spezialisten coachen, nach seinem Motto „Lerne stets von den Besten!“ Jeden Monat besucht er Seminare, Kongresse, Messen und Vorträge. Dazu steht jede Woche das Lesen mehrerer Bücher und das tägliche Hören von Podcasts und Hörbüchern an. Er ist in mehreren Master-

mind-Gruppen und führt auch selbst einige Mastermind-Gruppen, das berühmte Treffen der klugen Köpfe, Austausch auf höchstem Niveau. Dazu gehört, dass er sich überhaupt fast nur mit erfolgreichen Menschen, mit Machern umgibt, die er auch immer wieder zu Events einlädt, wo sich Hochkaräter treffen und auf höchstem Niveau austauschen. „Mir ist meine Lebenszeit viel zu schade, um mittelmäßig unterwegs zu sein“, ist sein Anspruch und führt aus: „Der Unterschied zwischen richtig Erfolgreichen und anderen Menschen



ist, Erfolgreiche sprechen immer davon, was sie alles getan haben und was sie noch alles umsetzen. Die andere Gruppe spricht immer davon, was sie alles vorhaben und was sie probieren werden. So kommt man in seinem Leben nicht richtig voran, das Leben ist viel zu kostbar, um mit angezogener Handbremse unterwegs zu sein. Ich kann jedem nur sehr empfehlen, darauf zu achten, mit Menschen unterwegs zu sein, die ganz viel Erfolg haben.

Das nimmt dich automatisch mit.“

»Mir ist meine Lebenszeit viel zu schade, um mittelmäßig unterwegs zu sein«

Die bisherige Bilanz des Schaffens sind 67 Bücher, rund um das Thema Erfolg und Mindset und 44 Hörbücher. Den Podcast www.ergebnisorientiert.de füllt er täglich mit vielen wertvollen Inputs direkt aus dem Erfolgsleben. Daneben hält er Seminare rund um das Thema Erfolg und organisiert Events für Fremdfirmen und für die eigene Firma. Wem das nicht genügt, kann sich den Mastermind-Gruppen anschließen oder ein Jahres-VIP-Coaching mit Ernst Cramer vereinbaren. Daneben bietet er auch Firmenberatungen an und auf Wunsch einen Durchbruchs-Tag an.

Resilienz

Unwort oder Erfolgsfaktor?



Wie Sie mit den richtigen Strategien den Stürmen des Lebens trotzen

Ein junger Mann - nennen wir ihn Jürgen - ist mehrfach begabt: Er ist intelligent (macht gerade seine Tourismus-Schule fertig), fleissig (arbeitet in 2 Jobs nebenbei), neugierig (reist gerne) und feierlustig (am Wochenende ist Party mit Freunden angesagt). Vor kurzem streikte sein Körper. Es war bereits spät abends und er noch in der Küche des Hotels, für das er gearbeitet hat, aktiv, auf einmal musste er sich hinsetzen: Er hatte keine Kraft mehr. Sie war weg und zwar komplett. Sein Kollege fuhr ihn nachhause. Am nächsten Tag konnte er fast nicht mehr aufstehen, er ging zum Arzt. Diagnose: Burnout. Er hat sich übernommen. Seinem Körper hatte er keine Ruhepause gegönnt, als früherer Sportler (Ballsportart) dachte er, das gehe schon, das brauche er nicht. Heute, viele Wochen danach, erholt er sich langsam wieder und beginnt wieder mit einem „normalen“, geregelten Leben, in dem auch Pausen vorkommen dürfen. Er hat nicht damit gerechnet, dass ihm sowas passiert.

Ich offen gestanden auch nicht. Ich kenne ihn und kenne ihn gut, er war in seinem zweiten Nebenjob sogar ein hervorragender Verkäufer. Heute bin ich froh, dass er sich wieder erholt hat. Ich habe nachgedacht. Zum Beispiel über seine Familie: Er kommt aus, sagen wir, schwierigen Verhältnissen. Details lassen wir weg. Auch wenn seine Eltern sehr bemüht waren, kämpften sie selber mit ihren eigenen Problemen, so dass er so schnell wie möglich frei, unabhängig und eigenständig leben wollte. Und zwar um jeden Preis. Das wurde ihm zum Verhängnis, er lebte über seinen Möglichkeiten. Auf den ersten Blick. Der zweite Blick zeigt, dass er mit diesem „Rückschlag“ durchaus umgehen kann. Vielleicht - und das wird die Zukunft zeigen - geht er sogar gestärkt aus dieser Situation heraus. Diese Fähigkeit nennt man Resilienz. Das Leben biegt uns manchmal ganz schön, zwingt uns

Das Resilienz-Konzept

hat seine Berechtigung und kann sofort von jedem umgesetzt werden in dem wir:

1. Entscheiden, Entscheidungen zu treffen (ja, das klingt komisch, ist aber ernst gemeint), egal wann, egal wo.
2. Vom Opfer zum Gestalter werden und Rückschläge als Lernerfahrung definieren.
3. Schwierige Ereignisse des Lebens annehmen, uns eingestehen, was es mit einem macht und dann um Hilfe fragen.
4. Die „richtigen“ Fragen stellen, um gestärkt aus der Situation hervorzugehen, lösungsorientierte, ressourcenorientierte, zukunftsorientierte Fragen.
5. Verantwortung für unser Tun übernehmen und aufhören zu jammern.
6. Kraft schöpfen aus unterschiedlichen Quellen, die uns gut tun: Glauben, Familie, Freunde, Literatur, Kunst, Schönes, Reisen, Hobbies, Sport, bei manchen kann das sogar die Arbeit sein.
7. Uns Ziele setzen und so die Selbstbestimmung erhöhen, Energiefresser reduzieren und vermeiden.
8. Uns Auszeiten und Pausen gönnen, diese bewusst und mit allen Sinnen genießen.
9. In einem Beruf arbeiten, der uns Spaß macht, uns fordert und uns Sinn gibt.
10. Viel für unsere Gesundheit tun, die besten Dinge kosten nichts und sind in der Nähe: Wasser, Natur und Bewegung.

in die Knie. Aber so gut wie nie zwingt es uns, unten zu bleiben. Mal dauert es länger, mal kürzer, im Endeffekt ist es unsere Entscheidung, wie wir mit den Rahmenbedingungen“ umgehen und die sind bei jedem von uns sowohl unterschiedlich als auch oft genug richtig schwer. In diesem Zusammenhang wird in der Forschung gerne vom „Resilienz-Konzept“ gesprochen, das erst wenige Jahre jung ist und es wird Viktor Frankl zitiert. Er hat als einer der wenigen das Konzentrationslager der Nazis überlebt und danach mehrere Bücher geschrieben, als Psychotherapeut gearbeitet und die Grundlage für die Logotherapie gelegt. Frankls Ansatz ist und war, dass wir nicht bestimmen können, was uns passiert, aber sehr wohl, wie wir damit umgehen wollen. Diese (letzte) Freiheit kann uns keiner nehmen. Alles andere schon. Das ist großes Kino, von der Einstellung her, denn wir alle müssen an dieser Stelle zugeben: Er hat Recht.

Es liegt an uns, ob wir uns als Opfer der Umstände betrachten oder zum Gestalter mutieren. Wir müssen uns ja nicht gleich theatralisch wie der Phönix aus der Asche erheben, oft sind es die kleinen Entscheidungen des Alltags, die uns vorwärts oder auch rückwärts bringen und zwar unsere eigenen.



Gabriel Schandl

ist Wirtschaftswissenschaftler und Leistungsforscher. Als Erfolgs-Scout, Keynote-Speaker, engagierter Coach. Er lehrt an der Fachhochschule Puch-Urstein Social Skills.

Bild: Depositphotos/ristovao, Schandl

Wo ein Wille ist, . passiert noch rein gar nichts

„**S**ie wissen bereits, wie Sie zu Abschlüssen über 5 Millionen Dollar kommen. Ihr Problem ist nicht die Frage, wie Sie zu den Abschlüssen kommen. **Ihr Problem besteht darin, dass Sie nicht das tun, was Sie bereits wissen.**“ (Bob Proctor: Die Kunst zu Leben, 2015)

Genau das sind die Worte von Bob Proctor in den 1980er Jahren vor 450 Versicherungsmaklern in Chicago bei Prudential of America, die größte Versicherungsge-

sellschaft in der Geschichte der Welt. Mit dieser Firma arbeitet Bob Proctor zu dieser Zeit mehrere Jahre eng zusammen. Alles startet damit, dass er 100 der besten Leute – nicht die Schlechtesten, denn die kann jeder verbessern - dazu bringt, mehr zu verkaufen als je zuvor. Nachdem er die Aussage in den Raum wirft, dass jeder von den Anwesenden noch in diesem Jahr 5 Millionen an Versicherungsverträgen abschließen kann, gibt es ein raues Stöhnen. Es ist doch schon August. Außerdem hat es seit-

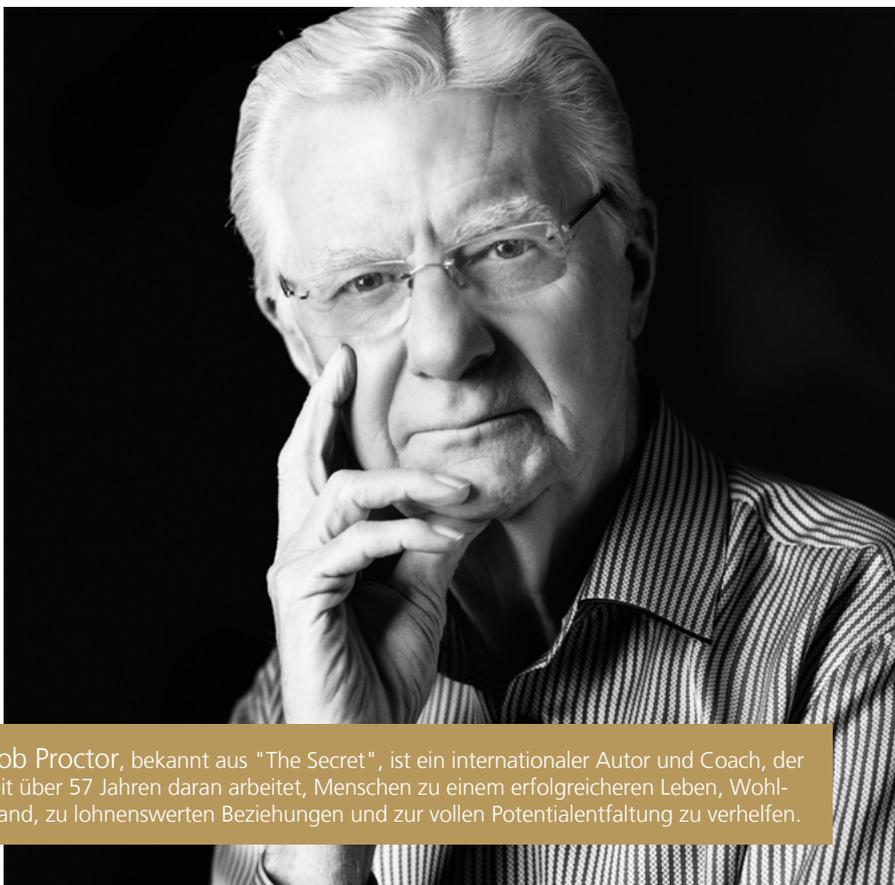
her kein Einziger der 22.000 Angestellten in 100 Jahren geschafft, diese Schallmauer zu durchbrechen. Und da Proctor selbst noch nie eine Versicherung verkauft hat, habe er doch keine Ahnung, wovon er da redet. Bob Proctors Antwort darauf ist jedoch: „Ich muss keine Versicherungen verkaufen, um zu wissen, wie das geht. Sie wissen, wie man Versicherungen verkauft. Sie wissen allerdings nicht, wie Sie es schaffen, das zu tun, was Sie tun möchten.“ Don Slovan verkauft bis zum Jahresende etwas mehr als 6 Millionen Dollar. Er ist kein Einzelfall! All diese Männer gingen in die Geschichte von Prudential ein, was in deren Büchern und in Zeitungsartikeln nachlesbar ist.

Hand auf's Herz: Du möchtest doch auch Deinen Umsatz in Deinem Unternehmen steigern – möchtest Deine Vision leben. Davon erhoffst Du Dir ein höheres Einkommen und davon ausgiebigere Urlaube, mehr Zeit für Freizeitaktivitäten, die Familie und Freunde. Warum hast Du es aber noch nicht erreicht?

Das Problem ist da, wo Du bist

Um Deine gewünschten Ziele zu erreichen, musst Du wissen, wo Du hinwillst und wo Du stehst. Weißt Du, wo Du gerade bist? Auf Deinem Bürostuhl? Im ICE? Auf der Toilette? Nein, dort bist Du nur körperlich. Wo stehst Du mental? Warum sollte jemand, der über das entsprechende mentale Wissen verfügt, nicht darüber im Klaren sein, wie er sein gewünschtes Ziel erreicht? Weil wir auf zwei Ebenen leben: **Bewusstsein** und **Unterbewusstsein**.

Glaubst Du, dass Du mehr Geld verdienen kannst, als Du es aktuell verdienst? Ja?! Warum verdienst Du dann weniger als Du es möchtest und könntest? Dein Bewusstsein sagt: „Ich glaube das nicht nur, ich weiß es.“ Dein Unterbewusstsein ist davon jedoch nicht überzeugt. Genau das ist aber der Teil, der Dein Verhalten steuert!



Bob Proctor, bekannt aus "The Secret", ist ein internationaler Autor und Coach, der seit über 57 Jahren daran arbeitet, Menschen zu einem erfolgreicherem Leben, Wohlstand, zu lohnenswerten Beziehungen und zur vollen Potentialentfaltung zu verhelfen.

„Glaubst Du, dass Du mehr Geld verdienen kannst, als Du es aktuell verdienst? Ja?! Warum verdienst Du dann weniger als Du es möchtest und könntest?“

Dieses wiederum produziert Dein Ergebnis und entscheidet darüber, wie viel Geld Du verdienst. Ein Wille im Bewusstsein allein genügt also nicht! Es gilt am **Unterbewusstsein** anzusetzen!

Viele meinen, dass wenn sie ihr Verhalten ändern, sich automatisch ihre Resultate wandeln. So arbeiten sie länger, härter oder sie verwenden eine bessere Einwandbehandlung im Verkauf. Menschen rennen von Seminar zu Seminar, lassen sich kurzfristig motivieren, doch was verändert sich wirklich **permanent**? Unser Verhalten steht nämlich nur in der Mitte der Kette! Es wird durch Deine **Paradigmen** kontrolliert!

Paradigmen – eine konditionierte Art zu denken, warum Du Dinge so tust, wie Du sie tust. Eine Ansammlung von Gewohnheiten, das heißt Ideen, die in Dein Unterbewusstsein immer und immer wieder einprogrammiert wurden. Sie kontrollieren Deine Wahrnehmung, Deine Effektivität, die Summe des Geldes, das Du verdienst. Sie diktieren Dir Deine Logik.

Du musst Den Müll rausbringen, den Du in Dir trägst! Wie Du über gewisse Dinge denkst, wie Du Situationen bewertest und in Aktion trittst! Du musst **verstehen**, wie diese Konditionierung geformt wurde und wie Du sie veränderst. Ebenso auf welchen wissenschaftlich nachgewiesenen Gesetzen Erfolg basiert. Wenn Du dieses **tiefe Verständnis** entwickelst und es damit zu einer Lebensart machst, dann ist Erfolg für Dich kein Rätsel mehr – im Gegenteil, es ist sogar offensichtlich.

Wie verändern wir nun unser Unterbewusstsein?

Stell Dir einmal Dein Auto vor! Welche Außen- und Interieurfarbe hat es? 3- oder 5-Türer? Groß oder klein? Du hattest jetzt sofort ein Bild von Deinem Auto im Kopf, weil Du mental dort warst. Stell Dir nun einmal Deinen Geist vor! Und genau da ist der Knackpunkt – niemand hat bisher den Geist gesehen! **Wir brauchen aber ein Bild**, um Dinge zu verstehen und damit zu arbeiten, da wir Menschen in Bildern denken. Woher bekommst Du nun dieses Bild? Von uns unter: www.imperial-mind.com/erfolg-magazin

Wenn Du nicht die Ergebnisse erzielst, die Du willst, funktioniert Dein Weg offensichtlich nicht. Wieso probierst Du nicht unseren?

Bob Proctors Methoden funktionieren heute ebenso in Perfektion und das für alle Branchen auf dem Markt weltweit. Wenn Du das machst, was Bob und wir, seine

Nur Resultate sagen die Wahrheit. Wenn sie nicht dem entsprechen, was Du Dir tief in Deinem Herzen wünschst, dann ist all das, was Du Dir selbst einredest Bullshit!

von ihm ausgebildeten Consultants, Dir zeigen, dann wirst auch Du eine Schallmauer in und mit Deinem Unternehmen durchbrechen. Bob studiert diese Themen bereits seit über 57 Jahren und ist damit ei-

ner der wenigen Lebenden, der solch einen großen Schatz an Weisheit vorweisen kann und von den Urvätern der Persönlichkeitsentwicklung, wie Napoleon Hill und Andrew Carnegie, gelernt hat.

Wie lebst Du? Wie willst Du leben? Dein Paradigma zu verändern, ist der einzige Weg, um die Lücke zu schließen. Alles beginnt mit einem Paradigmenwechsel. Lass die Floskeln: „Ja, ich weiß das doch! Ja, ich tue es doch schon.“ Zeig uns Deine Resultate und wir sagen Dir, wo Du stehst! Nur Resultate sagen die Wahrheit. Wenn sie nicht dem entsprechen, was Du Dir tief in Deinem Herzen wünschst, dann ist all das, was Du Dir selbst einredest Bullshit! Du musst die richtigen Dinge auf die richtige Art und Weise tun. Und das geht nur, wenn Du das richtige Wissen fundiert an die Hand bekommst und es sich in Deinem Unterbewusstsein verankert.



Theresa Schneider & Patrick Kochendörfer gehören zu Bob Proctors exklusivsten deutschen Consultants. Die Erfolgsgesetze hat er im Programm „Thinking Into Results“ zusammengefasst, das Patrick und Theresa begleiten.



»Mama, Papa, ich will YouTuber werden«

Gary Vaynerchuk erklärt die Social Media-Welt und wie man darin glücklich wird.

Meine achtjährige Tochter Misha will YouTuberin werden, wenn sie groß ist. Das wird Sie wahrscheinlich nicht überraschen viele Kinder finden irgendwann heraus, was ihre Eltern machen, und entschließen sich, dasselbe zu tun (abgesehen davon, dass sie gern auch zur Feuerwehr gehen oder Tierpfleger werden würden). Meine Tochter sieht, wie ich Online-Platt-

formen nutze, um mit anderen Leuten ins Gespräch zu kommen und Unternehmen aufzubauen, und sie weiß, wie viel Spaß mir das macht. Natürlich will sie es mir nachtun.

Überraschender ist vielleicht die Tatsache, dass viele andere Schulkinder auf die Frage, was sie später machen wollen, ebenfalls antworten, dass sie YouTuber werden wollen. Personal Branding ist vielleicht noch kein Hauptthema in der Berufsberatung

der Grundschule, aber die Kinder wissen heutzutage, dass das Veröffentlichen von Videos auf YouTube, das Posten auf Instagram, das Tweeten von 280 Buchstaben und das Snappen auf Snapchat durchaus die Grundlage für eine berufliche Karriere bilden, ja, sogar zu Ruhm und Wohlstand verhelfen können. Sie träumen davon, einen populären Online-Auftritt zu kreieren in ähnlicher Weise, wie die Kinder früher davon träumten, Hollywood-Stars

zu werden. Wenn die Eltern nicht selbst Unternehmer sind oder sich besonders gut auskennen, werden die meisten leider auf dieses Karriereziel mit einem „Hä?“ reagieren, oder schlimmer noch mit engstirnigem Zynismus: „Das ist doch kein richtiger Beruf!“ Selbst die wenigen, die verständnislos lächeln und gnädigerweise sagen „Großartig, Schatz! Dann mach mal!“, werden insgeheim wahrscheinlich den Kopf schütteln angesichts der süßen Naivität der Jugend. Das ist so frustrierend für mich.

Ganz offensichtlich nerven die ersten Antworten in jeder Hinsicht, aber alle Reaktionen zeigen einen absoluten Mangel an Verständnis für die Welt, in der wir leben. Es ist eine Welt, in der ein elfjähriges Kind und sein Vater Millionäre werden können, indem sie einen YouTube-Kanal einrichten, wo sie Online-Videos von sich teilen können, in denen sie Dinge entzweischneiden.

Ich wusste, dass die Dinge sich so entwickeln würden. Für jemanden wie mich, der dazu neigt, übertriebene Behauptungen aufzustellen, entbehrt es nicht einer gewissen Ironie, dass meine beste Voraussage vielleicht sogar das größte Unstatement meines Lebens war.

Meine Geschichte wird nun deutlich weniger ungewöhnlich. Ich erzählte sie, als Misha gerade geboren war, in der Einleitung zu meinem ersten Wirtschaftsbuch *Hau rein!* Und zwar erzählte ich, wie ich das Internet zur Entwicklung einer persönlichen Marke genutzt und mein 4-Millionen-Dollar-Unternehmen, *Shopper's Discount Liquors*, zu einem 60-Millionen-Dollar-Unternehmen vergrößert hatte. Meine Strategie war einfach und unerhört für die damalige Zeit: Ich sprach direkt mit potenziellen Kunden über ein ganz schlichtes Video-Blog und entwickelte Beziehungen mit ihnen auf Twitter und Facebook. Dabei entwickelte ich eine direkte Eins-zu-Eins-Beziehung, die es früher nur zwischen Verkäufern und Kunden in den eng miteinander verbundenen kleinen Gemeinden und Nachbarschaften des letzten Jahrhunderts gab. Als ich 2009 das Buch schrieb, hatte ich mich von meiner ersten Leidenschaft Wein und Vertrieb auf eine umfassendere Verlegt den Aufbau von Unternehmen. Ich reiste überall in der Welt herum und verkündete jedem, der es hören wollte, die Botschaft, dass die Plattformen, die von den meisten Unternehmen und Geschäftsführern immer noch als sinnlose Zeitverschwendung betrachtet

wurden Facebook, Twitter und YouTube tatsächlich die Zukunft aller Unternehmen waren. Heute erscheint das unglaublich, aber die digitale Revolution war damals noch so neu, dass ich die Plattformen tatsächlich erklären musste. Damals musste ich viel Zeit dafür aufwenden, zu erklären, dass Facebook eine Website war, auf der man nicht nur Artikel und Fotos, sondern auch seine Gefühle und Gedanken teilen konnte. Und dass Twitter so etwas Ähnliches war mit dem Unterschied, dass es grundsätzlich öffentlich und damals auf 140 Buchstaben beschränkt war. Personal Branding? Niemand hatte den geringsten Schimmer, wovon ich redete. Heute ist

Wenn Sie so viel verdienen, dass Sie Ihren Lebensunterhalt davon bestreiten können, und gleichzeitig jeden Tag mit Begeisterung bei der Arbeit sind, dann haben Sie einen Volltreffer gelandet.

es kaum zu glauben, aber vor noch nicht einmal zehn Jahren galt die Vorstellung als weit hergeholt, dass nicht nur einige wenige ausgewählte Menschen mithilfe der sozialen Medien realistisch ein Unternehmen aufbauen konnten.

Ich betreibe nun ein riesiges Unternehmen für digitale Medien mit Niederlassungen in New York, Los Angeles, Chattanooga und London. Ich gehe immer noch auf Menschen zu auf Twitter, Facebook, Instagram, Snapchat und auf jeder anderen Plattform, die öffentliches Interesse findet. Immer noch werde ich eingeladen, Vorträge in der ganzen Welt zu halten; aber ich erreiche auch Millionen von Menschen über mein Unternehmen *Q & A* YouTube-Show, *#Ask GaryVee*; meine tägliche Videodokumentation *DailyVee*; über meine Rolle in *Planet of the Apps* eine Apple-Reality-TV-Show über die App-Entwicklung sowie durch Bücher wie dasjenige, das Sie in den Händen halten. Ich arbeite mehr als jemals zuvor. Ich habe größeren Einfluss als jemals zuvor.

Und ich bin glücklicher als jemals zuvor. Und mein Fall ist alles andere als ungewöhnlich. Heute gibt es Millionen von Menschen wie mich, die mithilfe des Internets persönliche Marken, florierende Unternehmen und ein selbstbestimmtes Leben aufbauen. Diejenigen, die wirklich einen Volltreffer landen, haben es geschafft, sich erfolgreich in der Welt der

Erwachsenen zu behaupten indem sie ein lukratives Geschäft aufbauen mit einer Tätigkeit, die sie gern machen, sodass sie jeden Tag ihren Neigungen folgen können. 2009 wäre es vielleicht noch darum gegangen, hausgemachte Konserven herzustellen oder auf Kundenwunsch speziell angefertigte Baumhäuser zu bauen. Heute kann es auch darum gehen, eine Mama zu sein, stylish zu sein oder eine unorthodoxe Weltsicht zu haben. Anders gesagt, Sie können Ihre persönliche Marke wer Sie sind verwenden, um Marketing für Ihr Unternehmen zu machen, oder Ihre persönliche Marke kann tatsächlich selbst das Geschäft sein. Prominente und deren Nachkommen sowie Reality-TV-Stars machen es seit Jahren so. Nun liegt es an Ihnen, zu lernen, wie Sie für etwas bezahlt werden, was Sie ohnehin kostenlos tun würden.

Wenn Sie so viel verdienen, dass Sie Ihren Lebensunterhalt davon bestreiten können, und gleichzeitig jeden Tag mit Begeisterung bei der Arbeit sind, dann haben Sie einen Volltreffer gelandet. Genau das ist es, was ich Ihnen wünsche. Ich denke an die Freunde aus meiner Kindheit, die gern Videospiele spielten, aber von ihren Eltern gezwungen wurden, mit dem Spielen aufzuhören, da die Spiele neu und unheimlich waren und sie von ihren Hausaufgaben abhielten. Diese Kinder können heute als Erwachsene wohl ihren Lebensunterhalt bestreiten, aber wahrscheinlich durch eine Tätigkeit, die ihnen verhasst ist oder die sie bestenfalls als erträglich empfinden. Wenn ihre Eltern nur erkannt hätten, wie die Welt sich entwickeln würde! Vielleicht könnte das Kind, das Rechtsanwältin oder Rechtsanwältin wurde, um es seinen Eltern recht zu machen, heute ebenso viel Geld als E-Sports-Veranstalter (sportlicher Wettkampf mithilfe von Computern) verdienen oder es könnte Millionen als professioneller E-Gamer verdienen. So oder so wäre der Anwalt oder die Anwältin sehr viel glücklicher.



Dieser Text ist ein Auszug aus
Gary Vaynerchuk,
„Crushing It! Großartige Strategien
für mehr Umsatz und mehr Einfluss
in sozialen Medien“
ISBN 978-3-86470-602-8
Books4Success



Freude auf Abruf

Von der Kunst, das Glück in sich zu entdecken

Das Leben ist seltsam. Manchmal findet man nur dann etwas, wenn man aufhört, danach zu suchen. Einmal benötigte ich zum Beispiel ein bestimmtes Kabel für meinen Computer. Ich suchte überall im Haus und konnte es nicht finden. Nach einer Stunde gab ich auf und sagte mir, dass ich am nächsten Tag wohl ein neues kaufen müsse, und nur wenige Minuten, nachdem ich kapituliert hatte, sah ich, dass es nur knapp einen Meter entfernt von mir auf dem Regal lag. Ich stellte fest, dass ich eine ähnliche Beziehung zum Erfolg hatte. Als ich nach und nach immer geschickter darin wur-

de, mich einer Freude zu öffnen, die nicht auf Befriedung der Sinne oder des Egos beruhte, wurde ich sehr viel glücklicher, und auch mein verzweifelter Wunsch nach weltlichem Erfolg begann zu schwinden. Da ich nun mit und ohne Reichtum glücklich sein konnte, mit und ohne Möglichkeit, „mich der Welt beweisen zu müssen“, verstand ich nicht länger, wieso ich so versessen darauf sein sollte, „erfolgreich“ zu sein. Ich ging davon aus, dass ich meine Chance auf weltlichen Erfolg aufgeben und allen asiatischen „Tigermüttern“ als abschreckendes Beispiel dienen würde. Das Gegenteil geschah, und ich wurde sogar äußerst erfolgreich. Später fand ich den Grund dafür: Freude

führt zu Glück, und Glück führt zu Erfolg. Aber worin besteht eigentlich der Unterschied zwischen Freude und Glück? Ich würde Glück gern von Matthieu Ricard definieren lassen. Ich gehe davon aus, dass „der glücklichste Mensch der Welt“ weiß, was das ist. Laut Matthieu ist für ihn Glück „ein tiefes Gefühl des Gedeihens, das aus einem außergewöhnlich gesunden Geist kommt ... nicht bloß ein angenehmes Gefühl, keine flüchtige Emotion oder Stimmung, sondern ein optimaler Daseinszustand.“ Freude hingegen ist ein angenehmes Gefühl. Es ist eine Emotion. Sie findet im Jetzt statt, während Glück eher etwas wie das Endergebnis ist, das im Laufe der Zeit aus geistiger Gesundheit und

Dieser Text ist ein Auszug aus
"Freude auf Abruf"
 von Autor **Chade-Meng Tan**
 ISBN 978-3-86470-557-1
 Books4Success



mentaler Fitness sowie persönlicher Entfaltung entsteht. Freude ist ein Baustein des Glücks. Ein glückliches Leben besteht aus vielen Augenblicken der Freude. Auch wenn Lebensglück nicht bedeutet, dass das Leben nun ausschließlich Momente der Freude bereithält, gibt es doch so etwas wie einen freudlosen Weg zum Glück nicht. Die Fähigkeit, auf Abruf Freude zu empfinden, ermöglichte es mir, ein glückliches Leben aufzubauen. In diesem Sinn führt Freude zu Glück.

Wie sieht der Zusammenhang von Glück und Erfolg aus? Wie sich herausstellt, hatte ich das komplett missverstanden. Meine asiatische Erziehung hatte mich veranlasst zu glauben, mit dem Erfolg käme auch das Glück. Ich war davon ausgegangen, dass ich eines Tages, wenn ich Erfolg hätte, glücklich sein würde. Tatsächlich ist es genau umgekehrt. Erfolg führt nicht zum Glück. Stattdessen führt Glück zum Erfolg. Die Beziehung zwischen Erfolg und Glück wurde gründlich erforscht. Mein Freund Shawn Achor hat dafür die brillante Bezeichnung „Glücksvorteil“ gefunden. The Happiness Advantage lautet auch der Titel seines Bestsellers. Shawn, der Hunderte von Studien zitiert, die im

Laufe von Jahrzehnten durchgeführt wurden, liefert überzeugende Argumente dafür, dass Glück und Zufriedenheit beim Streben nach Erfolg eine entscheidende Rolle spielen. In einem Artikel im Harvard Business Review fasst er das 2011 folgendermaßen zusammen: „Der allergrößte Wettbewerbsvorteil in unserer modernen Wirtschaft besteht in zufriedenen und engagierten Mitarbeitern.“

»Der allergrößte Wettbewerbsvorteil in unserer modernen Wirtschaft besteht in zufriedenen und engagierten Mitarbeitern«

Durch Zufriedenheit steigt der Umsatz um 37 Prozent, die Produktivität um 31 Prozent und die Genauigkeit bei der Arbeit um 19 Prozent. Glückliche Menschen sind darüber hinaus beliebter und haben mehr Erfolg bei der Arbeit oder in der Schule, falls sie Schüler sind. Zufriedenheit macht die Menschen gesünder, und auch bei vielen anderen Merkmalen der Lebensqualität schneiden diese Menschen besser ab. Sogar die Kreativitätsleistung wird durch das Gefühl, glücklich zu

sein, gesteigert, wie wir in Kapitel 1 sehen werden. Diese Information wäre weniger großartig, wenn sich das Gefühl des Glücks nicht kontrollieren ließe und einfach nur eine Frage des Zufalls wäre. Sie ist deshalb so großartig, weil man Freude und Glück trainieren kann, und genau darum geht es in Freude auf Abruf.

Wenn Sie erfolgreich sein möchten, empfehle ich Ihnen unbedingt, zunächst einmal zu lernen, glücklich zu sein. Erfolg ist auch möglich, ohne dass Sie zuvor lernen, glücklich zu sein, doch davon rate ich unbedingt ab, denn wenn Sie unglücklich sind, bevor Sie Erfolg haben, dürften Sie anschließend noch viel unglücklicher sein. Zum Beispiel habe ich an mir selbst, als ich finanziell erfolgreich wurde, aber auch an anderen wohlhabenden Leuten gesehen, dass Reichtum als Persönlichkeitsverstärker fungiert. Wer grausam und gemein ist, wird durch Reichtum noch viel grausamer und gemeiner, da er nun nicht länger aus reiner Überlebensstrategie nett sein muss. Ist ein Mensch jedoch freundlich und großzügig, verstärkt Reichtum diese Eigenschaften, weil ihm nun noch mehr Möglichkeiten zur Verfügung stehen, sich auch in Zukunft so zu verhalten.

»Lieber etwas riskieren, als bereuen, es nicht versucht zu haben«

Anne Vogd verabschiedete sich mit 51 Jahren von der sicheren Karriere und wagte den Neustart als Comedian - mit Erfolg

Sie haben viele Jahre lang im Vertrieb und als Pressereferentin gearbeitet. Wie kamen Sie darauf, dort hinzuschmeißen und Comedian zu werden?

Dem Entschluss, einen sicheren Job mit solidem Einkommen nach über 25 Jahren gegen eine unsichere Künstlerexistenz einzutauschen, ging eine gewisse Entwicklung voraus: Ich bin von Natur aus ein Mensch, der andere gerne zum Lachen bringt, egal ob auf Geburtstagspartys, Firmenfeiern oder Jubiläen. Und als gebürtige Rheinländerin bin ich auch als Rednerin im Karneval aktiv. Eine Bekannte hatte mich mehrfach auf der Bühne erlebt und riet mir im Januar 2016, mich für den SWR 3 Comedy Förderpreis zu bewerben, der im April an noch unbekannte Talente verliehen werden sollte. Ich hatte Glück und gewann ihn mit einem Beitrag darüber, wie es ist, die Mutter eines weiblichen ‚Pubertiers‘ zu sein. Ein halbes Jahr ließ ich dann noch die Comedy und meinen Job in der Mode parallel laufen. Dann stieß ich an meine Belastungsgrenzen: In der Woche lief der Vertrieb und die Pressearbeit für einen großen deutschen BekleidungsHersteller. Am Wochenende dann Texte für Comedy Auftritte und Radiobeiträge schreiben. Plus Hausarbeit plus Familie und Freunde. Es war irgendwann zu viel. Im November 2016 setzte ich dann alles auf eine Karte und kündigte meinen Job.

War das eine wohlüberlegte, ausgereifte Entscheidung oder eher ein spontaner Wechsel?

Meine Mutter sagte mal: Das Leben ist kein Wunschkonzert, aber manchmal spielt es

dein Lieblingslied. In dem Moment, in dem ich den Comedy Förderpreis in den Händen hielt, hatte ich das Gefühl, dass dieser Zeitpunkt jetzt für mich gekommen war. Ich wollte ‚mitsingen‘. Sofort, hier und jetzt und nicht erst, wenn die Hölle zufriert. Andererseits ist es ein gewagter Schritt, sicheres Terrain zu verlassen und ganz von vorne anzufangen – mit



alles, was dazu gehört. Ich war damals immerhin schon 51 Jahre alt. Aber dieses Alter bringt auch eine wichtige Erkenntnis mit sich: Das Leben endlich ist.

»Es waren Jahre, in denen ich oft überlastet war – vom Terror des Möglichen und vom Druck, zu beweisen, alles zu können.«

Mit 20 denkt man noch nicht so, mit 50 weiß man es einfach. Ich wollte einfach einmal das machen, wofür ich ‚brannte‘. Es war Zeit für eine Kursänderung. Ich muss allerdings zugeben, dass der

Grundstein für diese Denke schon viel früher gelegt wurde: Ich habe viele Jahre mein Selbstwertgefühl an beruflichen Erfolgen in der Modebranche festgemacht. Selbst dann noch, als ich Babywindeln und Businessoutfit, Kita Öffnungszeiten und Karrieredenken unter einen Hut bringen musste. In dieser Zeit herrschte sowohl im Büro, als auch zu Hause oft ein Reizklima, wie ich es später nur noch bei Kita-Eltern-

abenden vorfand, wenn engagierte Mütter bis weit nach 22 Uhr über die Frage stritten, ob für Dreijährige nun eine Stunde Englisch pro Woche oder anderthalb dem Anspruch einer bilingualen Einrichtung gerecht werden. Zu diesem Zeitpunkt gehörte ich bereits, ohne es mir eingestehen zu wollen, zu den 18 Prozent aller Deutschen, die regelmäßig an ihre Leistungsgrenzen stoßen, nur dass ich, von Natur aus neugierig, immer sehen wollte, wie es dahinter aussah. Es waren Jahre, in denen ich oft überlastet war – vom Terror des Möglichen und vom Druck, zu beweisen, alles zu können. Ich war relativ schnell die Krone der (Er-)Schöpfung –

wenn man so will. Es hat dann trotzdem noch lange gedauert, bis ich erkannte, dass Perfektion nicht im Detail liegt, sondern im Ganzen.

Erst dann fing ich an, Altbekanntes infrage zu stellen. Die innere Job-Emigration hatte begonnen. Es entstand der Wunsch nach einem Neustart. Sicherheit hin, Sicherheit her, die mir mein langjähriger Job in der Mode bot. 1991 hatte ich in der Modebranche begonnen. 2016, also 25 Jahre und zwei Hörstürze später, habe ich sie wieder verlassen. Ausgelöst durch einen Moment (Comedy Preis), mit dem ich so nie gerechnet hatte. Aber der Zufall geht nun mal Wege, da kommt die Absicht nie hin.



»Ich wollte einfach einmal das machen, wofür ich ‚brannte‘«

Welche Hindernisse hatten Sie zu überwinden? Gab es aus ihrem Umfeld eher Ansporn oder Warnungen mit auf den Weg? Wie hat Sie das beeinflusst?

Die Reaktionen waren sehr unterschiedlich. Manche Leute reagierten mit Unverständnis auf meine Entscheidung. Aber, in dem Moment, in dem ich mit dem SWR3 Comedy Förderpreis in den Zeitungen stand, war ich zum Teil ja eine öffentliche Person geworden und musste lernen, mit kritischen Bemerkungen anderer umzugehen. Das tat ich auch. Meine Kritiker waren irgendwann nicht mehr wichtig für mich und die, die wichtig für mich waren, kritisierten mich nicht für meine Entscheidung, sondern trugen sie mit. Letztendlich habe ich aber nur auf meine innere Stimme gehört. Es war eine gewisse Art von Egoismus, die da aus mir sprach. ‚Für Konventionen ist das Leben zu kurz. Bau Dir ein Leben auf, dass sich nach innen hin gut anfühlt. Das ist besser als eins zu führen, das nur nach außen gut aussieht‘, so in etwa kann man rückblickend meine Gedanken beschreiben.

Die Neugierde, der Spaß an etwas Neuem und eine gewisse Risikobereitschaft waren meine Triebkräfte. Der Erfolg gab mir auch schnell recht: Ich fing an für zwei Tageszeitungen zu schreiben, ich bekam im Radio meine eigene kleine Serie ‚Volle Kanne Anne‘, ich schrieb für das Victoria Magazin, einen Online Blog, absolvierte Live Auftritte in der Comedy und im Karneval und durfte jetzt auch noch ein Buch schreiben. Ich habe letztendlich mein Hobby zum Beruf machen können und zudem zu einem, von dem ich mich im Urlaub nicht erholen muss. Dafür bin ich sehr dankbar.

Was war für Sie persönlich der größte Erfolg, was die schlimmste Niederlage?

Der Comedy Förderpreis ist sicherlich ein ganz großer Triumph in meinem Leben gewesen. Er ist deshalb so herausragend, weil er den Wendepunkt in meinem Leben markiert. Nach diesem Tag im April 2016

lag so etwas wie Aufbruchstimmung in der Luft. Danach ergab eins das andere. Jeder Tag wurde zu einem kleinen Abenteuer. Und

Abenteuer beginnen dort, wo Pläne enden. Gerade gestern, als ich wieder ein paar Texte fürs Radio schreiben wollte, erhielt ich völlig überraschend das Angebot, auf einer Kreuzfahrt als Entertainer mitzufahren. Mein Leben dreht sich gerade um 180 Grad. Das Wort ‚Wechseljahre‘ hat für mich eine ganz neue Bedeutung bekommen.

Ein absolutes Highlight war aber auch die Chance, ein Buch schreiben zu dürfen. Dass ein großes Haus, wie der Ullstein Verlag, Interesse an meinem Manuskript zeigte, hat mich ungeheuerlich gefreut. Aber natürlich gibt es auch Misserfolge, wenn man unbekanntes Terrain betritt. Am Ende zählt auch nicht, ob man immer gewinnt, sondern ob man mit den Niederlagen fertig wird. Das Leben und seine Abenteuer gibt es eben nur ‚all inclusive‘. Ich habe gelernt damit umzugehen. Man kann es sowieso nicht immer allen recht machen. Humor ist etwas sehr Subjektives. Wir können nicht immer alle dasselbe lustig finden. Wir nehmen ja auch nicht alle dieselben Medikamente. Insofern muss man als Kabarettist auch immer mal damit rechnen, dass der Wind von vorne kommt. Ich habe an einem messerscharf formulierten Verriss in der Presse mittlerweile mehr Spaß, als an einer lapidaren Lobhudelei. Man lernt daraus mehr.

Eines meiner schlimmsten Erlebnisse war folgendes: Ich wartete im Kurfürstlichen Schloss in Mainz auf meinen Auftritt. Ich war der nächste Gast und kurz vor meinem Auftritt wurden prominente Politiker und Gesellschaftsgrößen begrüßt. Der Gedanke, dass diese Menschen mich gleich auf der Bühne sehen sollten, hat mich völlig fertig gemacht. Ich wurde amodoriert, ging auf die Bühne und mir fielen die ersten Sätze nicht ein. Schweigen auf der Bühne und ratlose Blicke im Publikum. Ein Horror Szenario. Nach knapp einer Minute, eine gefühlte Ewigkeit, habe ich einfach mitten in meinem Vortrag angesetzt, was zur Folge hatte, dass die Zuhörer die Gags nicht verstehen konnten, weil die Vorgeschichte ja fehlte. Es war einfach nur furchtbar. Ich habe anschließend gehult und mir geschworen, nie mehr vor mehr als fünf Menschen etwas öffentlich von mir zu geben... Aber mit Vorsätzen scheitere ich regelmäßig. Demnächst auch wieder, wenn es um die Einhaltung der Neujahrsvorsätze geht. In der Beziehung bin ich sehr zuverlässig. So auch damals, im Jahr 2014. Eine Woche später stand ich wieder auf der Bühne.

Es hat auch danach noch ein oder zwei Auftritte gegeben, die nach dem Prinzip ‚Veni, vidi, violini – ich kam, sah und vergeigte‘ verliefen. Mal lag es an zu viel Nervosität, mal waren es Umstände wie defekte Beschallungsanlagen, falsche Amoderationen etc. für die ich nichts konnte, die aber im Nachhinein super ärgerlich waren. Heute bin ich generell gelassener.



Ich denke, auch schlechte Tage gehören zu einem erfüllten (Bühnen-)Leben dazu. Man darf Niederlagen nur nie persönlich nehmen.

Wie kommt man auf die ganzen Gags? Ist das Bauchsache oder kommt das aus dem kühlen Kopf?

Beides. Seit ich das Büro gegen die Bühne eingetauscht habe, bin ich ständig auf Empfang. Jedes Werbeplakat wird genau betrachtet, jeder Zeitungsartikel auf Wertbarkeit gelesen, jedes Gespräch auf lustige Anekdoten hin reflektiert. Das ist zuweilen etwas anstrengend. Ich habe immer irgendwie Angst, eine schöne Steil-

» Das Leben ist kein Wunschkonzert, aber manchmal spielt es dein Lieblingslied.«

vorlage aus meinem Umfeld zu verpassen. Ich arbeite viel mit dem, was um mich herum passiert. Mein Metier ist der ganz normale Alltag, die kleinen und großen Krisen, die sich dort ergeben. Darüber erzähle ich gerne und schöne auch niemanden dabei, mich selbst schon mal gar nicht. Selbstironie ist ein fester Bestandteil meiner Texte. Darüber hinaus verlasse ich mich dann noch auf meine ganz speziellen Sinne, wie den Leichtsinn, den Unsinn

und den Blödsinn – davon habe ich besonders viel.

Mit "Volle Kanne Anne" sind Sie regelmäßig auf SWR3 zu hören, Sie sind auf den kölschen Karnevals Bühnen zu Hause, schreiben Kolumnen und gerade eben haben Sie ein Buch veröffentlicht. Das ist ja schon ein breites Spektrum. Was kommt als Nächstes?

Ich weiß es nicht. Als Rheinländer sagt man ja ‚et kütt, wie et kütt‘. So denke ich auch. Ich plane meine Zukunft nicht. Der Weg entwickelt sich in dem Moment, in dem ich ihn gehe. So war es zumindest bisher. Das ist meine persönliche Version eines Plans A, wenn man so will. Und wenn der nicht funktioniert, versuche ich es mit Plan B. Der sieht aber genauso aus wie Plan A, nur mit noch mehr Schokolade.

Was würden Sie anderen raten, die im mittleren Alter mit sich ringen, ob sie nochmal

einen Neuanfang wagen sollen?

Ich rate jedem, der in einer ähnlichen Situation ist: Machen! Einfach machen! Lieber etwas riskieren, als immer zu bereuen, es nicht versucht zu haben. Jeder Mensch hat seine Stärken. Darauf muss man setzen. Man muss an sich selbst und seine Fähigkeiten glauben, egal wie groß oder klein man sie einschätzt. Unsere Wälder wären sehr still, wenn nur die begabtesten Vögel singen würden. Wir leben in einer Zeit, in der Lebensläufe glücklicherweise bunter ausfallen dürfen. Es ist nie zu spät, um auf die richtige Spur zu wechseln. Warum auch? Wir haben in all den Jahren wertvolle Lebenserfahrung gesammelt, die sich für zukünftige Ziele nutzen lässt. Und sollte man doch mal zweifeln, hilft der sog. Schulterblick, den man schon in der Fahrschule lernt, denn er führt einem vor Augen, wie weit man mit sich selbst schon gekommen ist. Aber bitte nicht zu lange zurückblicken. Lieber nach vorne schauen, denn wir werden immer älter und es sind noch ganz wunderbare Jahre, die da noch vor uns liegen. Lieber der Architekt der eigenen Zukunft sein, als der Denkmalpfleger seiner Vergangenheit. Neustart ist nämlich keine Frage des biologischen Alters, sondern des perfekten Timings.

Bild: Privat-Cover: Ullstein

Bist **DU** in Spitzenform?

Wie **Maik Wasner** seinen "Peak State" erreichte

Mit seinem Peak State Training ist Maik Wasner schon längst ein bekannter und erfolgreicher Coach und Speaker im deutschsprachigen Raum. Es war eine Mischung aus harter Arbeit und einer Menge Ehrgeiz, die ihn zu diesem Erfolg verholfen hat.

Aufgewachsen ist Maik in dem kleinen Ort Wismar an der Ostsee. Als leidenschaftlicher Skater nahm der Jugendliche im Norden Deutschlands an zahlreichen Wettbewerben teil. Um diese zu finanzieren, arbeitete er neben der Schule in einem kleinen Skateshop oder verkaufte selbstgebrannte CDs auf dem Schulhof. Das Verkaufen lag ihm schon immer, die Schule nicht. Nach der 10. Klasse, mit 17 Jahren, ging er in die nächstgrößere Stadt, nach Lübeck. „Junge, du brauchst was Sicheres“, sagten seine Eltern und entsprechend fing er eine Lehre als Kaufmann für Bürokommunikation an. Maik merkte schnell, dass dieser Job nichts für ihn ist, wechselte in das Vertriebsteam zu Vodafone und fand dort viele Gleichgesinnte und Freunde. Seine Chefs waren begeistert und ermöglichten ihm seine ersten Seminare und Weiterbildungen. Dabei erwachte in ihm eine Leidenschaft dafür, anderen zu helfen sich weiterzuentwickeln und erfolgreich zu werden. Seit über 10 Jahren arbeitet er nun erfolgreich bei Vodafone, arbeitete sich zum Trainer und Speaker hoch, erstellt dort eigene Trainingskonzepte und plant Trainings und große Veranstaltungen. Außerdem bildet er andere Trainer, Führungskräfte und Verkäufer aus. „Erfolg ist kein Zufall und muss erarbeitet werden. Ich hatte immer Menschen um mich herum, die mich förderten, mir meine Wei-

terbildung ermöglichen und an mich glauben“, sagt er dankbar. Es dauerte nicht lange, bis auch Außenstehende auf ihn aufmerksam wurden und er Anfragen außerhalb seines regulären Jobs bekam. Um der Nachfrage gerecht zu werden, machte sich Maik 2016 selbstständig.



Im Bereich Coaching ist es wichtig, sich ständig weiterzubilden und nicht auf einer Stelle stehen zu bleiben. Neben NLP-, Hyp-

Ich unterstütze Dich dabei, das Maximum aus Dir rauszuholen um Deinen Spitzenzustand zu entdecken oder wiederzuerlangen. Ich helfe Dir Deine Grundsätze, an denen Du vielleicht schon zu lange festhältst, zu hinterfragen und eventuelle Blockaden zu überwinden.

Maik Wasner

nose-, Coaching- und Accelerated Learning Techniques Ausbildungen hat sich Maik von den besten Trainern der Welt ausbil-

den lassen, wie Anthony Robbins, Richard Bandler, Les Brown und viele mehr.

Als einen seiner größten Erfolge sieht Maik die „Verkäufer First“ Veranstaltungsreihe in verschiedenen Städten Deutschlands, bei der er neue Maßstäbe setzt. „Ich frage mich vor der Planung einer Veranstaltung immer: Welche Art des Trainings würden die Mitarbeiter sich wünschen? Und wie kann ich diese Wünsche mit den Unternehmenszielen verbinden? Denn Mitarbeiter in einen Peak State zu bringen und auch zu halten, ist heute wichtiger denn je für jedes Unternehmen!“ Maik bietet Firmen Trainings im Bereich Verkauf, Führung, Motivation und Persönlichkeitsentwicklung an und steht auch für Einzelcoachings zur Verfügung. „Ich helfe den Menschen erfolgreich zu werden, ihre Ziele zu erreichen und dadurch werde auch ich erfolgreich!“, aber: „Ich möchte mit meinen Trainings und Coachings keinen Dackel zur Jagd tragen!“ Wenn er seine Teilnehmer in den Peak State Trainings für die Bühne vorbereitet, geht es danach für sie auch auf die Bühne. Unter anderem vermittelt er über sein Netzwerk Jobs oder Gelegenheiten, um das neue Wissen und die gelernten Fähigkeiten der Teilnehmer unter Beweis zu stellen. Bei den Trainings sei zwar immer der Spaß am Lernen ein wichtiger Bestandteil, doch stellt er seinen Teilnehmern auch gerne mal unangenehmere Fragen. „Dadurch, dass man den Menschen sagt, was sie gerne hören möchten, hilft man ihnen nicht, sich weiterzuentwickeln.“

Mehr Informationen unter www.peakstate.de oder über Instagram Maik Wasner Facebook Maik Wasner

Rapper 50Cent
gab seine ver-
dienten Millionen
mit vollen Händen
aus und ging Pleite



VIEL GELD REICHT NICHT UM REICH ZU SEIN

Sparen allein kannst Du Dir sparen

Es ist faszinierend, welche Wirkung der Ruf des Geldes auf Menschen hat. Die Sehnsucht nach persönlicher Freiheit ist größer denn je. Nur einmal angenommen, Du verdienst sehr viel Geld. Und jetzt?

Du beginnst, zu sparen. Wenn Du Dein Geld allerdings nur verwaltest, kannst Du Dir das Sparen sparen. Weshalb? Dein Geld wirklich zu behalten bedeutet, es kontinuierlich zu vermehren. Nur wie? Schöne Grüße von den Lehman Brothers. Du hast Angst vor Risiko, keine Lust, Zeit dazu oder das entsprechende Knowhow fehlt Dir. Du vertraust Dein Geld Experten an. Keine Ahnung zu haben, ist allerdings die teuerste Entscheidung, die Du treffen kannst. Denn niemand ist unfehlbar und kann jede Entwicklung vorhersagen. Es ist Deine Verantwortung und Dein Geld, oder?

Der größte Luxus

Viel Geld verdienen wird also nicht reichen, wenn der Preis dafür ist, dass sich Dein Hamsterrad immer schneller dreht. Solange, bis Du aus der Kurve fliegst. Ein erfülltes Leben ist also die Antwort, denn der größte Luxus ist es, Zeit zu haben. Wie effektiv investierst Du Deine 24h?

So wird das nie etwas

Das Einkommensteuergesetz in Deutschland kennt allein sieben Einkunftsarten. Wer sagt Dir, dass Du nur aus einer Quelle zapfen darfst? Wie wäre es, aus verschiedenen Assets Einkünfte zu beziehen? Wenn das eine Pferd, auf das Du setzt (Du selbst), nicht als Sieger ins Ziel geht, wird das nie etwas. Das Geheimnis ist keins: Reichtum bedeutet Reich-im-Tun. Wie würde es Dir gefallen, wenn Dein Geld härter arbeitet als Du?

BORN TO BE FREE

Die 7 geheimen Schlüssel zu mehr Geld und Leben

1. Dein Money Mindset entscheidet über Deinen Kontostand, ob Dein Geld bleibt und sich vermehrt.
2. Deine Beziehung zu Geld entscheidet, ob Du frei, glücklich und erfüllt lebst, egal wie viel Geld Du hast.
3. Reiches Denken entscheidet über Deine Einstellung zu Geld, Dir selbst und dem Leben selbst.
4. Modernes Geldmanagement entscheidet über Klarheit bei Geld.
5. Zusätzliche Einkommensquellen entscheiden über das Ende Deines Hamsterrades.
6. Besseres Geldwissen entscheidet über die Qualität Deiner Anlageentscheidungen und sinnvolles Investieren.
7. Deine Entscheidungen bei Geld ergeben „Haben“ oder „Sein“. Du wirst nicht reich vom Ausgeben. Leben heißt Geben.

Das alles entscheidende Investment

Was über Deinen finanziellen Erfolg wirklich entscheidet? Es ist nicht die Wahl der Strategie Deiner Geldanlage. Es ist auch nicht der praktische Umgang mit Geld. Entscheidend ist Deine persönliche Beziehung zu Geld.

Ist es wirklich stimmig für Dich, reich und wohlhabend zu sein? Was sagt Dein Unter-Bewusstsein dazu? Das alles entscheidende Investment ist jenes in Dich selbst. Denn was nützt Dir viel Geld, wenn Du arm denkst? Hast Du Angst vor Verarmung oder Verlust? Bist Du überzeugt, es wert zu sein, es verdient zu haben, um endlich mehr zu haben und mehr zu leben? Erlaubst Du es Dir wirklich?



Andreas Enrico Brell

ist Geldtrainer, Autor, Redner und Musiker. MORE THAN MONEY ist sein nachhaltiges Konzept für finanziellen und persönlichen Erfolg.

Achte auf **dich** selbst

Lina Van de Mars über Ihre Taktik, mit sich selbst ins Reine zu kommen

Welche Bedeutung hat das Thema Emotion für Dein Leben?

Emotionen machen das Leben erst richtig lebendig und lebenswert. Freude und Leid und die daraus wachsende Stärke finde ich enorm wichtig um auch selber zu wachsen. Ich arbeite in sehr vielen unterschiedlichen Bereichen, in welchen auch sehr unterschiedliche Emotionen zum Tragen kommen. Im Rallyesport muss z.B. immer wieder bei voller Fahrt in Sekunden eine Entscheidung gefällt werden. Hier gehören Mut, aber auch der Lebenserhaltungstrieb, oftmals gepaart mit Angst, mit zu den stärksten Emotionen. Diese dürfen einem nicht klare Entscheidungen abnehmen, müssen jedoch dem Körper wichtige Signale zuspähen um gegebenenfalls noch einmal mehr das Gaspedal zu drücken, oder eben auch Geschwindigkeit zu reduzieren, um das Fahrzeug auch in unübersichtlichen Momenten ruhig unter Kontrolle halten zu können.

In der Medienwelt und vor der Kamera ist es hingegen wichtig seinen Emotionen Ausdruck zu verleihen. Der Zuschauer entscheidet hier ebenfalls in Sekunden über Sympathie oder Ablehnung. Umso natürlicher man sich zeigen kann, desto grösser ist die Wahrscheinlichkeit auch Mitgefühl, Freunde und Fans zu finden. Alles andere wäre dann schon wieder Schauspiel.

In welchem Bezug stehen Professionalität und Umgang mit Emotionen zueinander aus Deiner Sicht?

»Umso natürlicher man sich zeigen kann, desto grösser ist die Wahrscheinlichkeit auch Mitgefühl, Freunde und Fans zu finden.«

In einem sehr engen Bezug. Wer sich und seine Emotionen an den richtigen Stellen nicht unter Kontrolle hat, kann viel verlieren. Ebenso gibt es aber auch Momente, in welchen es wichtig ist, nicht wie ein gefühlsloser Roboter zu wirken. Es auch mal „menscheln“ zu lassen. Wobei ich cholerische und zerstörerische Emotionen hier vielleicht aussen vor lassen würde. Gerade in Führungspositionen habe ich

leider immer wieder Menschen erleben müssen, welche sehr unprofessionell mit ihren Emotionen umgegangen sind. Aber auch hier gibt es Gott sei Dank positive Beispiele - wobei ich Emotionen bei sogenannten „Alphatieren“ ohnehin ein sehr diskussionswürdiges Thema finde.



Menschen, die Dich beeindrucken: Wie gehen diese mit ihren Emotionen um?

In der grossen Politik finde ich es oftmals spannend mit anzusehen, wie Menschen, welche viel Öffentlichkeitstraining erhalten haben und selten ohne Team agieren müssen, durch starke Emotionen ein ganzes Volk mitreissen, oder in kürzester Zeit alle Sympathiepunkte verspielen können.

Leider haben viele gelernt ihr wahres „ich“ zu verstecken, wirken dadurch oftmals schwer einschätzbar oder weniger charismatisch, als sie es in Natura sind.

Was sind die drei wichtigsten Emotionen, die Du magst?

Freude, Wut, Gelassenheit.

Was tust Du dafür, um „gute“ Emoti-

onen möglichst oft auskosten und genießen zu können?

Ich besinne mich auch in schlechten Momenten auf sie. Das geht schon schwer in Richtung „mindfulness“, ist aber sehr gesund für den eigenen Geist und Körper. Zudem finde ich einen Schutzwall gegen Menschen, die Energie rauben durch gewisse Distanz sehr förderlich, um noch mehr mit „guten“ Emotionen seine Tage zu durchleben. Aber auch generell an positiven Gefühlen fest zu halten, finde ich sehr wichtig.

Was sind die drei Emotionen, die Dich an Deine Grenzen bringen, also Deine Emotionsblockaden?

Ärger, Arroganz, Gehässigkeit.

Wie gehst Du um mit Ärger?

Wütend werde ich eher selten, aber ich ärgere mich schnell. Vorallem wenn ich auf unreflektierte Menschen oder Situationen stoße, die mit etwas Organisation und Einsatz erheblich verbessert werden könnten. Hier bin ich gerne auch mal aufbrausend, jedoch nur für eine kurze Zeit, finde dies jedoch sehr heilsam. Letzendlich ist es dann ein schnelles Loslassen, um sofort wieder Platz für angebrachtere Emotionen wie Geduld oder Friedfertigkeit zu haben.

Arroganz:

Eine Emotion, die man bei meiner Person hoffentlich selten bis nie finden wird, jedoch für mich eine der hässlichsten und überflüssigsten Emotionen überhaupt ist! Viele Menschen verstecken dahinter Unsicherheiten, was Arroganz zu einer sehr gefähr-

Lina van de Mars ist bekannt als deutsche Fernsehmoderatorin, rockt als Schlagzeugin, und fährt Auto-Rallyes.

lichen Emotion werden lässt.

Gehässigkeit ist eine Emotion, die mich an meine Grenzen bringt, wenn ich sie bei anderen Menschen erlebe. Ich kann sehr schwer mit dieser Emotion umgehen, da sie mir selbst fremd ist und viele Male sehr schwer einschätzbar ist, wie tief das Gegenüber bereits in dieser Emotion gefangen ist.

Wenn Du in bestimmte kritische Situationen wie in Stress, Überforderung, Kritik, Konflikte kommst, wie schaffst Du es, Dich zu sammeln und zu orientieren?

Ich nenne es „erst einmal den Rollladen runter lassen“ und versuche mich aus der Situation zurückzuziehen. Sei es physisch oder geistig. Gerade bei Konflikten hilft es, den Moment von Außen zu betrachten, beide Seiten ab zu wägen, um gegebenenfalls Kompromisse eingehen zu können.

Auch bei Stress versuche ich durch ein Gewinnen von Überblick, Ruhe ins Chaos zu bringen und so auch selber wieder zu gesünderen Emotionen zu finden.

Welche Rolle spielen in so einer Situation dabei Deine Bedürfnisse?

Ich kann mich in einer

Gruppe auch einmal hinten anstellen, finde das Bedürfnis die eigene Gesundheit zu bewahren jedoch UR-wichtig. Ist die Gesundheit in Gefahr, überwiegt dieses Bedürfnis bei 99% aller meiner Entscheidungen.

Welche Rolle spielen Bedürfnisse im Hinblick auf Deine Ziele?

Fast immer werden die Wege zu meinen Zielen von „Courage“, „Energie“ und „Inspiration“ getragen. Diese Emotionen entsprechen auch in etwa meinen Bedürfnissen, wenn es

darum geht, erfolgreich zu sein. Sind diese Wegpfeiler in Gefahr, von außen traktiert zu werden, oder gar Schaden zu nehmen, so versuche ich neue Wege zu finden, um diese drei Punkte weiterhin aufrecht erhalten zu können.

Wie schaffst Du es immer wieder, Dir selbst in fordernden Situationen offen und selbstkritisch zu begegnen?

Selbstreflektion ist hier das Zauberwort. Es ist nicht immer einfach selbstkritisch zu sein. Manchmal fällt einem erst sehr spät das eigene Verhalten auf. Ich versuche jedoch auch aus fordernden Momenten zu lernen.

»Ändert man sich selbst, ändern sich oftmals auch die Umstände.«

Was unterstützt Dich in Veränderungsprozessen, Dich neu auszurichten und neue Perspektiven zu erlangen?

Es gibt den schönen Spruch „is there a light at the end of the tunnel?“ Ich finde es wichtig immer nach vorne zu blicken und sich selbst auch ab und zu mal aus seiner alten Schale zu verabschieden. Neues auszuprobieren. Hierbei kann die Entscheidung getroffen werden, was an alten Werten mitgenommen werden soll und was vielleicht auch einer Erneuerung bedarf. Ändert man sich selbst, ändern sich oftmals auch die Umstände.

Begnügst Du Dich mit einer Lösung oder ist es Dir wichtig, auch mehrere Möglichkeiten zu entdecken?

Wenn die Lösung mich schnell an ein akzeptables Ziel bringt, so gebe ich mich gerne mit einer Lösung zu frieden – jedoch mit der Kenntnis der weiteren Möglichkeiten, um bei Nichtgefallen auch einmal umsatteln zu können.

Wie holst Du Dich aus einer Emotionsblockade heraus?

Auf das zurückblicken, was man bereits geschafft hat! Oftmals helfen auch einfach Schlaf und geistige Ablenkung durch ein gutes Buch oder einen mitreissenden Film, um nach der Ruhe wieder neu an zu setzen.

Wie setzt Du Dir Prioritäten?

Ich versuche abzuwägen, welche Auswirkung eine Entscheidung haben kann. Setze ich beispielsweise an einem Wochenende die Priorität „einfach mal nichts zu tun“, so muss ich mit der Konsequenz leben, dass Montag dann umso mehr Arbeit auf mich wartet. Letztendlich werden meine Prio-

ritäten jedoch von dem Wunsch geprägt, viel von anderen Kulturen zu sehen, gesund zu sein und das Leben gemeinsam zu genießen. So habe ich zum Beispiel schon eine gut laufende TV Sendung verlassen, da ich viel zu viele Jahre alleine in Hotels verbracht habe und dies nicht mehr als lohnenswert erachtet habe.

Wie pflegst Du Deine Selbstfürsorge?

Leider als Selbstständige viel zu wenig. Ich achte zwar auf genug Schlaf, nicht all zu ungesundes Essen und auch mal eine Miniauszeit beim Sport oder einer Massage zwischendurch, aber das Reise- und Arbeitspensum liegen weit über der Selbstfürsorge.



Wie findest Du für Dich heraus, was machbar ist?

Im Motorsport auch mal mit „das hätte auch ins Auge gehen können“ ohne Helm, ziehe ich dann doch lieber vorher die Reissleine.

Wie definierst Du, wo Deine Grenze ist? Wann sagst du: „Bis hierhin und keinen Schritt weiter.“

Ich entscheide oftmals im letzten Moment, dass „das“ nun eine Grenze sein könnte. Sich vorher zu viele Grenzen zu setzen kann einen auch hemmen.

Welche Bedeutung hat Selbstliebe für Dich?

Wenn man mit seiner eigenen Art auf andere Menschen zuzugehen, Entscheidungen zu fällen, zu sich selbst und zu anderen ehrlich zu sein, zufrieden ist, so hat man schon viel Selbstliebe gefunden. Wer sich selbst nicht liebt, wird sich auch im Leben und im Umgang mit Anderen im Wege stehen. Selbstliebe, wenn sie nicht narzistisch ist, ist eine sehr wichtige Lebensgrundlage.

Was möchtest Du aus Deinem Erfahrungsschatz zum Thema Emotionsleadership® mit den Lesern teilen?

Geht mit Euch selbst nicht zu sehr ins Gericht, wenn man sich selbst gegenüber mal einen Fehltritt geleistet hat. Schwächen und Fehler erkennen und daraus Stärke und Fortschritt erlangen, das ist wichtig! Aber versucht auch anderen Menschen gegenüber geduldig zu sein - auch wenn es nicht immer einfach ist! Denkt einfach daran - nicht jeder kann die hellste Kerze auf der Torte sein.

Vielen Dank für das Gespräch.



Carmen Uth
ist Expertin für
Emotionsleadership
und Geschäftsführerin
von **chancemotion®**.

Bild: chancemotion, privat



Den Machern gehört die Welt

Wie Social Media Experte Max Oberüber zum Video-Marketing kam.

Wie viele Kids seiner Generation beschäftigte sich Max Oberüber seit seiner Schulzeit mit Social Media.

Doch wo andere nur liken und followen, fing er an, bei Facebook und Instagram Unterhaltungsseiten aufzubauen. Darin bewies er ein so geschicktes Händchen, dass die Seiten schnell weit über 100.000 Follower hatten. Früh wurde ihm klar, dass er sich selbstständig machen wollte. Er hatte immer viel Energie und gründete so sein Geschäft schon während der Schulzeit. Die Schule betrieb er eher als „Nebenjob“, doch dafür mit bemerkenswert guten Noten. 2014 lag er auf seinem Bett und sah ein YouTube-Video an, als ihn plötzlich die Frage ansprang: „Wieso mache ich keine Videos?“. Kurz darauf war das erste Video für YouTube gedreht. Er hatte sehr viel Spaß daran, auch wenn die ersten zwei Jahre kaum etwas auf seinem Kanal passierte. Allerdings lernte er in dieser Zeit sehr viel, sodass er anfangen konnte, Image-Videos für Unternehmen zu produzieren. 2016 kam der Durchbruch. Seine Videos wurden von YouTube empfohlen und Max generierte Millionen Klicks und tausende Abonnenten pro Monat. Das Allerbeste daran war, dass er kei-

nerlei Geld für Werbung ausgeben musste. Er wurde auf der Straße erkannt und um Autogramme gebeten. Große Firmen wie Ikea, Amazon Prime, Telekom und Cornelsen suchten die Kooperation und es gab sogar einen Panini-Sticker mit seinem Gesicht darauf. Doch der Weg dahin gestaltete sich schwierig. Nach dem Abitur bestand er auf Wunsch der Eltern eine Aus-

Sei dort, wo deine Kunden sind: In den sozialen Medien



bildung zum Kaufmann für audiovisuelle Medien. Wenn der Junge schon mit den neuen Medien arbeiten wollte, sollte davor wenigstens eine fundierte Fachausbildung stehen, so der Gedanke der Eltern. Schnell stellte Max Oberüber jedoch fest, dass neben einer Vollzeitstelle und der Arbeit an

seinen Projekten keine Zeit mehr für ihn selbst blieb. Nach zwei Monaten atemlosen Spagat zwischen Arbeit und Lieblingsbeschäftigung fragte er sich: „Wieso mache ich das überhaupt? Ich muss diesen Weg nicht gehen!“ und kündigte am nächsten Tag. Das Wissen für seine Selbstständigkeit beschaffte er sich lieber aus Seminaren, Büchern und vor allem aus der Praxis, welches er unter anderem in seinem Podcast „Social Media macht Umsatz!“ weitergibt.

Das menschliche Gehirn verarbeitet Videoinhalte 60.000-mal schneller als Textinhalte, weshalb Max sich auf Kundengewinnung mit Video-Marketing spezialisiert hat. Er zeigt, wie Unternehmer schnell und einfach lernen können, selbst Kunden und mehr Reichweite auf Knopfdruck mit Video-Marketing zu gewinnen.

Videos werden vom Kopf 60.000-mal schneller verarbeitet als Texte

Jeden, der endlich online Kunden gewinnen und begeistern möchte, lädt er zu einer kostenfreien Beratungssession auf www.maxoberueber.com/private-session ein, denn eine Zukunft ohne Video-Marketing wird es nicht mehr geben!

Talkshow-Legende **Larry King** musste in seinem Leben auch schon zweimal Insolvenz anmelden, schaffte es aber jedesmal zurück zu Ruhm und Reichtum.



BRUTAL GESCHEITERT

5 Tipps für erfolgreiches Scheitern

Mein Name ist Felix Maria Arnet und ich bin gescheitert ... brutal gescheitert. Dieser Satz ist ein „Pass-Wort“, mein Passwort für ehrliche und authentische Gespräche anstelle der Posen, in die wir uns in unserer kompetitiven und fehlerintoleranten Gesellschaft werfen, um etwas zu gelten und dazuzugehören. Mein Haus, mein Auto, mein Boot - So gehört sich das! Wie ungehörig, ein Gespräch zu beginnen mit „... und ich bin gescheitert“! Der Schock steht meinen Gesprächspartnern stets ins Gesicht geschrieben. Aber dann entwickeln sich enorm interessante Gespräche, in denen persönliche Geschichten erzählt werden, Misserfolgs-Geschichten. Denn Scheitern ist an der Tagesordnung. Es passiert, stündlich, täglich, jedem. Dennoch ist es ein Tabu.

Hier fünf Tipps, wie Sie erfolgreich das Scheitern lernen:

1. Machen Sie einen Punkt hinter das Geschehene

Was geschehen ist, ist geschehen. Es ist und bleibt in der Welt. Daher sollten Sie keinerlei Energie mehr darauf verwenden. Hätte, hätte, Fahrradkette ... Solche Grübeleien sind eine rein emotionale Reaktion und verlängert die Krise. Es erleichtert enorm, wenn man aktiv einen Punkt setzt und erkennt, dass alles ein Ende hat, auch eine Krise. Sie stehen wieder auf Los. Aber warten Sie nicht darauf, dass Ihnen jemand die Würfel reicht. Sie selbst müssen beginnen, neu beginnen.

2. Suchen Sie sich einen Co-Piloten

Suchen Sie sich einen Helfer, allerdings nicht irgendeinen. Sie brauchen einen unbeteiligten, unbestechlichen Menschen, der weiß, dass Scheitern zum Leben gehört, keine Angst davor hat oder es sogar

selbst erlebt und überlebt hat. Der Co-Pilot muss empathisch sein ohne mitzuleiden und engagiert, ohne Sie über die Maßen zu beeinflussen. Es muss gegenseitiges Vertrauen zwischen Ihnen beiden herrschen. Zugegeben – so jemanden trifft man nicht beim Warten am Postschalter. Wie findet man einen Co-Piloten? Kandidaten werden sich zu erkennen geben durch die Art, wie sie auf Ihr Scheitern reagieren. Also raus mit Sprache! Ihr Scheitern braucht ein mutiges Coming-Out. Nur so können Sie verlässliche Co-Piloten rekrutieren.

3. Den Helikopter-Blick üben

Perspektivwechsel sind immer eine gute Idee, umso mehr jetzt. Der Helikopter-Blick verschafft Überblick: Wo stehe ich? Wohin könnte meine Reise gehen? Vorzugsweise zusammen mit dem Co-Piloten zeigt der distanzierte Blick auf das Scheitern, wo sich Ansätze für einen Neustart bieten. So kann man realistische Ziele definieren und die Schritte dahin planen. Wichtig dabei ist aber, dass man keinen hochfliegenden Visionen nachjagt, sondern in Etappen denkt. Was hilft mir jetzt unmittelbar? Was muss dringend erledigt werden?

4. Denken Sie positiv

Wie originell, oder?! Das ist durchaus originell, wenn man diese überstrapazierte Vokabel richtig versteht. Positives Denken bedeutet nicht durch die rosarote Brille zu blicken, sich Illusionen hinzugeben oder übertriebenem

Optimismus zu frönen. Positiv Denken bedeutet Denken mit dem Ziel eines positiven Ausgangs. Es ist eine strategische Entscheidung und nicht zu verwechseln mit bloßer Hoffnung. Üben Sie sich in Gedankenhygiene und denken Sie nur an das, was Sie zum glücklichen Ausgang Ihrer Geschichte brauchen. Die notorische sich selbsterfüllende Prophezeiung gibt es nämlich auch im guten Sinne. Bleiben Sie realistisch dabei. Wägen Sie Chancen ab, planen Sie genau, entscheiden Sie schnell und handeln Sie konsequent. Es gilt nicht ‚Alles geht!‘, sondern ‚Da geht noch was!‘.

5. Belohnen Sie sich

Jeder Fortschritt, noch der kleinste, soll gefeiert werden. So kommt das positive Denken von ganz allein. In Krisen vollbringen Sie erhebliche größere Leistungen als in Ihren glanzvollen Tagen. Also feiern Sie, wenn es etwas zu feiern gibt. Gönnen Sie sich etwas Schönes, ohne dass Sie danach ein schlechtes Gewissen haben müssen. Kein Luxus oder Exzesse, sondern Erlebnisse, die Sie und Ihre Aufmerksamkeit so fordern, dass kein Gedanke an Ihr Scheitern mehr Platz findet. Die besten Belohnungen sind übrigens die, an die keiner zunächst denkt, wie ein Spaziergang um einen einsamen See, akribische Tätigkeiten, wie Kalligraphie oder Modellbau, ehrenamtliche Arbeit im Krankenhaus oder Tierheim. Es war nie mehr Balsam für die Seele und mehr Qualität in Ihrem Leben, versprochen!



Felix Maria Arnet

ist Experte für persönliches Wachstum und Buchautor. Er musste die Insolvenz von zwei Unternehmen durchleben bevor mit fundierter Ausbildung ein erfolgreiches Comeback als Executive Coach schaffte.

Jeder Meister war zuerst eine Niete

Du glaubst dieser Überschrift nicht?
Hier ein paar Beispiele:

- **Albert Einstein** sprach erst, als er 4 Jahre alt war. Und konnte erst mit 7 Jahren lesen. Seine Lehrer beschrieben ihn als "geistig langsam, ungesellig und für immer in seinen törichten Träumen gefangen". Er wurde von der Schule verwiesen und der Zugang zur technischen Hochschule von Zürich wurde ihm verwehrt.
- Ein Schauspieler sprach 1933 für Probeaufnahmen bei MGM vor und der Aufnahmeleiter schrieb im Bewertungsbogen über ihn: "Kann nicht spielen! Etwas kahlköpfig! Kann ein bisschen tanzen!" **Fred Astaire** bewahrte diese Notiz lebenslang in einem Bilderrahmen in seiner Villa in Beverly Hills auf.
- 18 Verleger lehnten **Richard Bachs** Geschichte "Die Möwe Jonathan" ab, ehe sie schließlich veröffentlicht wurde und sich bis heute fast 10 Mio. Mal verkaufte.
- **John Grisham** fand keinen Verleger für seinen ersten Roman. Also druckte er das Buch selbst, packte seinen Koffer mit Büchern und klapperte alle Buchhandlungen ab. Dort stellte er jedem Buchladen 10 Exemplare kostenfrei zur Verfügung und rechnete die verkauften Romane erst 8 Wochen später ab. Dieser erste Roman wurde ein Mega-Bestseller.
- **Beethoven** war so ungeschickt mit der Violine, dass er nur seine eigenen Kompositionen spielte, anstatt seine Technik zu verbessern. Seine Musiklehrer nannten ihn hoffnungslos als Komponist.

- Die Lehrer von **Enrico Caruso** sagten über ihn, dass er keine Stimme habe und überhaupt nicht singen könne. Außerdem wollten seine Eltern unbedingt, dass er Ingenieur wird.
- **Winston Churchill** blieb in der sechsten Klasse sitzen. Er wurde erst im Alter von 62 Jahren Premierminister von England. Zu diesem Zeitpunkt hatte er bereits zahlreiche Niederlagen und Rückschläge hinter sich.

Vom "Disaster" zum "Master"

Wenn Du gerne wissen möchtest, wie die oben beschriebenen Persönlichkeiten es schafften erfolgreich zu werden und zigtausend andere ebenfalls, dann erfahre ihre Erfolgsgeheimnisse und besuche das 2-Tages-Intensiv-Seminar "Power-Days" mit **Mike Diersen** (der Verkaufs-Motivator) und mir selbst, **Jürgen Höller**.

Jedes Jahr findet dieses Spitzen-seminar an mehreren Veranstaltungsorten in Österreich, der Schweiz und Deutschland statt. Die Tickets kannst Du Dir äußerst günstig sichern. Im Preis inklusive ist sogar noch ein ausführliches Workbook, damit Du zu Hause die Inhalte nacharbeiten kannst. Alle Information und die Möglichkeit zur Anmeldung unter:

www.power-days.info

- **Charles Darwin**, Vater der Evolutionstheorie, gab seine Karriere in der Medizin auf. Sein Vater sagte zu ihm: "Du interessierst Dich für nichts als Schießen, Hunde und Ratten fangen."
- **Walt Disney** wurde wegen Mangels an Ideen von seinem Zeitungsherausgeber gefeuert und ging mehrere Male Bankrott.
- **Thomas Alva Edisons** Lehrer sagten über ihn, er wäre zu dumm, um überhaupt irgendetwas zu lernen.
- **Henry Ford** scheiterte insgesamt 5 Mal und ging pleite, bevor er schließlich erfolgreich wurde.

- **Napoleon Bonaparte** wurde auf der Militärakademie noch als Dummkopf angesehen. Später wurde er einer der größten Feldherren aller Zeiten.

- Er ging mit 21 zum ersten Mal fast pleite. Mit 40 Jahren das zweite Mal. Er verlor seine Firmen, sein Geld, seine Freunde, seinen Namen, ja, sogar seine Freiheit. 2004 startete er von Neuen – und schreibt Dir heute diesen Beitrag. Ich bin es selbst, **Jürgen Höller!**

Wenn Du also derzeit noch keinen Erfolg hast oder Dich in einer tiefen Krise befindest: Willkommen im Club der Versager! Ich meine das nicht despektierlich oder herablassend, sondern im Gegenteil: Als Ansporn für Dich, aufzustehen und Gas zu geben. Du kannst es, es steckt in Dir und Du schaffst es auch! Wenn Du es glaubst!

Jürgen Höller

wurde 1999 als erster Mentaltrainer der Bundesliga unter Trainer Christoph Daum bekannt. 2001 wollte er mit seiner Weiterbildungsfirma an die Börse, was allerdings scheiterte. 2003 wurde Höller unter anderem wegen Untreue zu drei Jahren Haft verurteilt. Nach vorzeitiger Entlassung 2004 startete er sein Comeback. Heute ist er so erfolgreich wie nie zuvor.

Mission Blockchain

Alex Reinhardt sieht beim Thema Blockchain mehr als nur Kryptowährungen.

Alex Reinhardt ist ein nüchterner und strukturierter Typ. Sein russischer Akzent verstärkt diesen Eindruck. Ebenso wie andere Tech-Giganten a la Steve Jobs oder Mark Zuckerberg wirkt die soziale Interaktion oft etwas holprig, dafür entpuppen sie sich als echte Überflieger, wenn es um Strategie und Durchhaltevermögen geht. Das zeigte sich auch bei Alex Reinhardt früh. Als er im Alter von 15 mit seinen Eltern aus Rus-

aufmerksam geworden und ließen ihn Businesspläne entwickeln. „Ich habe damals bereits zehnmals besser verdient, als jedes Stipendium hergeben würde. Meine Fähigkeit hatte sich in Unternehmerkreisen herumgesprochen und ich verdiente beeindruckende Honorare - da war noch lange vor der Kryptoindustrie“, resümiert Alex Reinhardt heute.

Es sollte nicht lange dauern, bis er selbst Unternehmer wurde. Mit Freunden gründete er ein Startup, das sich ausgerechnet mit den größten Unternehmen am Markt anlegte. Seine Zielstrebigkeit färbte jedoch nicht auf seine Gründer-Freunde ab. Sie ließen ihn im Stich und das Unternehmen zerbrach. „Ich habe viel Geld und wertvolle Lebenszeit verloren. Zum Glück aber hatte ich gute Kundenbeziehungen aufgebaut. Das half mir, einen guten Ruf zu behalten. Das Leben lehrt einen manchmal Lektionen. Auf die Erfahrungen von damals kann ich heute im positiven Sinne zurückgreifen.“ Damit verstand Alex Reinhardt ein Führungsprinzip, das ihm im weiteren Verlauf gute Dienste erweisen sollte: Herausforderungen machen starke Menschen noch stärker. Man wächst und lernt.

Sein bekanntester Erfolg ist bis heute das Kryptosystem PLATINCOIN (Abk. PLC). Wie Bitcoin und Co. basiert dieses digitale Zahlungsmittel auf der Blockchain-Technologie. Der Hype um dieses neue Thema reist nicht ab, was sich auch positiv auf PLC ausgewirkt hat. Alex Reinhardt denkt aber - wie gewohnt - bereits weiter: „Unser Erfolg mit PLC macht mich zwar jeden Tag glücklich, aber es geht da um viel mehr. Zwei Faktoren machen dieses Feld besonders wertvoll: Menschen und die Blockchain. Wir haben eine Gemeinschaft aus über 100 Ländern, die an unserem Erfolg

teilhaben und denen wir helfen können, mit Kryptowährungen zu arbeiten. Aber die Blockchain bietet ja noch viel mehr - besonders wenn es um das Thema Sicherheit geht. Wir bauen derzeit einen riesigen Marktplatz im Netz, wo man mit Kryptowährungen allerlei Güter und Dienstleistungen kaufen und verkaufen kann. Das wird sich weltweit durchsetzen und wir leisten die Pionierarbeit dafür. Und die Leute wünschen sich heute mehr denn je einen sicheren Messenger. Deswegen entwickeln wir den ELVN-Krypto-Messenger. Der wird vieles in den Schatten stellen und wir haben gigantische Möglichkeiten damit - sogar Geldtransfer.“ Trotzdem stehen viele Menschen dem Thema Kryptowährung noch skeptisch gegenüber. Nicht zuletzt, weil die Kurse in ungeahnte Höhen aber auch Tiefen schwanken. Auch bei den Anbietern laufen noch Dinge schief, wie Alex Reinhardt einräumt. Ebenso bei seinem Unternehmen wurden anfänglich Fehler gemacht, durch die das Angebot allerdings verbessert werden konnte. Wichtig sei, dass die Lernkurve in dieser blutigen Branche enorm hoch sein muss. „Gewinner warten nicht auf die perfekten Umstände. Sie packen an und setzen um.“ Für die Zukunft hat sich Alex Reinhardt vor allem vorgenommen, den Menschen das Thema Blockchain näher zu bringen. Seiner Aussage nach wissen weniger als ein Prozent der Weltbevölkerung, was es damit auf sich hat. Deshalb baut der Unternehmer auch das eigene Öko-System weiter aus. „Ich sehe mir viele Startups und Projekte an. Wenn das Team aus guten Leuten besteht und die wirtschaftliche Basis solide ist, kaufe ich die Firma und integriere sie bei uns. Wichtig ist immer, dass es den Gründern nicht nur ums Geld geht. Die Mission ist für einen echten Entrepreneur viel bedeutender.“ Aktuell beinhaltet diese für Alex Reinhardt ein Multimilliarden Projekt und eine dominierende Spitzenpositionierung auf dem Weltmarkt.

sland nach Deutschland kam, war nicht nur die Sprachbarriere eine Hürde. Auch das Gymnasium verlangte große Sprünge. Noch vier Wochen blieben vom Schuljahr und Alex Reinhardt hätte acht Prüfungsfächer bestehen müssen, um auf der Oberstufe bleiben zu können. Was auch die Schule für nicht machbar hielt. Der junge Spätaussiedler schaffte es dennoch, in allen Fächern zu bestehen. Struktur und Disziplin halfen ihm dabei, später sogar an der legendären Humboldt Universität im Bereich Wirtschaft aufgenommen zu werden. „Durchkämpfen und Weitermachen ist oft das beste Erfolgsrezept.“ Dort sind Unternehmer auf den jungen analytischen Geist



**»Gewinner warten nicht auf
die perfekten Umstände.
Sie packen an und setzen um.«**

Alex Reinhardt, Startup & Venture Investor, Business Coach

Warum Dich der falsche Steuerberater Millionen kosten kann

Der
Persönlichkeits-
Typ deines
Steuerbera-
ters ist ent-
scheidend

Wie finde ich den richtigen Steuerberater? „Meiner wirkt so als, wenn er vom Finanzamt bezahlt würde.“

oder „Selbst wenn ich mal etwas Interessantes zum Thema Steuern sparen lese, erklärt mir mein Steuerberater nur, warum es nicht geht...“ sind Sätze, die ich andauernd aus meiner Community höre.

Mein Name ist Alex Fischer und ich bin seit über 25 Jahren Unternehmer und Immobilieninvestor. Wenn Du das Erfolg Magazin liest, gehe ich einmal davon aus, dass Du Dein Einkommen und Deinen Wirkungskreis expandieren willst, richtig? Doch wie soll das gehen, wenn Deine wichtigsten Partner „gefühl“ für die falsche Seite arbeiten? Das erkenne ich daran, dass Sätze wie „Heutzutage gibt es doch kaum noch Möglichkeiten Steuern zu sparen...“ klingen, als hätte man sich vom Finanzamt beraten lassen. Mit Verlaub, das Gegenteil ist der Fall. Und ich weiß, wovon ich spreche: Auch ich habe mir jahrelang angehört, wie „das nicht

geht“ wegen „§ Soundso EstG“. Die Wahrheit ist, es gibt heute sogar mehr Möglichkeiten als je zuvor, Deine Steuerzahlungen zu optimieren, Du muss nur wissen wie.

Ein Selbsttest

Wichtig, alles was ich hier andeute (alles andere wäre steuerliche Beratung, die ich nicht leisten will und darf) soll Dir nur eine Einschätzung darüber geben, ob Du wirklich die richtigen Berater an Deiner Seite hast:

- Das selbst genutzte Eigenheim kann voll aus Bruttoeinnahmen bezahlt werden, ohne illegale Wege wie „gegenseitige Vermietung“ zu gehen.
- Der PKW kann voll steuerlich abzugsfähig dargestellt werden, und zwar ohne 1 %-Regelung und ohne Fahrtenbuch. Ich kenne Leute, die sogar Motorräder und Boote hoch offiziell über die Steuer laufen lassen.
- Die Kosten für ein Wochenendhaus oder die privat genutzte Finca auf Mallorca können völlig legal, brutto aus Erträgen wie

Mieten oder Gewinnen bezahlt werden.

- Auch der Verzehr der Familie, der Urlaub und viele weitere Ausgaben lassen sich hoch offiziell aus Bruttogeldern bezahlen, anstatt aus versteuertem Netto.
- Immobilien im Privatvermögen, die mit Verlust verkauft werden müssen, können (mit der richtigen Gestaltung) voll auf die anderen Einkunftsarten angerechnet und somit abgesetzt werden.
- Steuerpflichtige Gewinne können (durch spezielle GmbH Gestaltungen oder die Nutzung europäischer Zwittergesellschaften) beliebig lang (unversteuert) verschoben werden, so dass mehr Kapital für Investitionen oder Finanzierungen zur Verfügung steht.
- Genau genommen könnte man die ganzen aufgelaufenen Gewinne auch unverteuert kumulieren, um diese später nahezu steuerfrei ins Privatvermögen ausschütten zu können.
- Immobiliengesellschaften können so strukturiert werden, dass a) gar keine Steuer fällig wird, egal ob Verkaufsgewinne

Bilder: Fischer



oder Mieterträge anfallen, b) Sharedeals völlig ohne Grunderwerbssteuer ablaufen können (ohne die komplexe Aufspaltung der Anteile etc.) und c) die Gesellschaftsanteile sogar 100% pfändungssicher sind. (Nein, ich spreche hier nicht über Stiftungen).

Du glaubst das ist Mumpitz, illegal oder funktioniert nicht? So habe ich auch immer gedacht, jedoch habe ich heute zig Freunde und Geschäftspartner, die genau das seit Jahren so praktizieren und durch jede Betriebsprüfung gekommen sind. Kennst Du also diese Wege nicht, hast Du definitiv die falschen Berater.

Die steuerliche Zweiklassengesellschaft

Aber warum gibt es scheinbar eine steuerliche Zweiklassengesellschaft? Ich verstand es erst, als mir ein Mentor folgendes erklärte: „Alex, es gibt zwei Arten von Steuerberatern. Diese haben ein grundverschiedenes Mindset: Der eine ist der gewissenhafte „Zettelverwalter“, der „blaue“ Persönlichkeitstyp (oder wie Tobias Beck

sagen würde: Die Eule), der alles korrekt verbucht und alle Fragen hochkorrekt beantwortet. Dieser Persönlichkeitstyp ist jedoch eher ängstlich, scheut Konfrontation und Auseinandersetzung, er ist sehr

„Es gibt heute sogar mehr Möglichkeiten als je zuvor, Deine Steuerzahlungen zu optimieren, Du musst nur wissen wie.“

sicherheitsbedürftig und eher passiv“ – genauso klang mein Steuerberater. „Was Du aber als Steuerberater brauchst, ist den dominanten Unternehmertyp, den rot strukturierten Persönlichkeitstyp, den „Hai“. Der ist kämpferisch, legt sich mit dem Finanzamt an und will jede noch

so kleine Lücke nutzen. Viele von diesen Typen sind längst finanziell „durch“, sie machen den Steuerberaterjob nur noch als Hobby, um dem Finanzamt eins auszuwischen“. Das klingt toll, dachte ich mir damals und fragte „Wunderbar, so einen brauche ich, wo finde ich den?“ „Genau das ist das Problem“, sagte mein Mentor, „die Steuerberater Ausbildung langweilt natürlich den dynamischen Unternehmertypen, während der blaue, zahlenverliebte Persönlichkeitstyp in dieser detailverliebten Ausbildung geradezu aufblüht. Darum liegt das Verhältnis „passiver Zettelverwalter“ zu „proaktiver Unternehmertyp“ bei etwa 100 zu 2.“

Heute, über 15 Jahre später, kann ich diese Aussagen nur unterschreiben. Ich muss jedoch auch eine Lanze für die gesamte Steuerberater-Zunft brechen, denn sie hat es auch nicht leicht: Die meisten Steuerberater sind Land unter. Versetzen wir uns kurz in die Lage eines Steuerberaters: Jede Woche (!) kommen 10 cm Fachliteratur, Newsletter oder Rundschreiben

wie z.B. Durchführungsverordnungen, Schreiben des Bundesfinanzministeriums, des Landesfinanzministeriums, der Oberfinanzdirektion, Urteile des Bundesfinanzhofs, Finanzgerichtsurteile und einiges mehr. Aber auch Fachliteratur-Newsletter wie „Das deutsche Steuerrecht“, „Der Betrieb“, „Die GmbH Rundschau“, „Neue

Überfüllung geschlossen“.

- Auch wenn es schwer ist, diese Berater zu finden, solltest Du nicht locker lassen, denn glaube mir, der Aufwand lohnt sich. Hierzu solltest Du an Treffen Gleichsinniger/Clubs/Netzwerktreffen etc. teilnehmen, denn irgendeiner dort hat so ein Berater-Juwel, das noch Mandanten annimmt.



Wirtschaftsbrieft“ etc. dürfen heute in einer guten Kanzlei nicht mehr fehlen. Steuerberater beklagen einheitlich, dass sich der Aufwand in den letzten 30 Jahren gefühlt verzehnfacht hat. Doch mit Lesen und Recherche ist ja noch kein einziger Cent verdient. Es bleibt einfach keine Zeit sich proaktiv Gestaltungen auszudenken oder aktiv zu beraten, man beschränkt sich (notgedrungen) ausschließlich aufs Fragenbeantworten.

Was also tun?

- Du brauchst zwei Steuerberater, einen der die Auflagen des Finanzamts erfüllt (Bilanz, korrekte Verbuchung etc.) und einen, der Deine Geschäftsmodelle so gestaltet, dass Du Deine Steuerquote bei 8-15% hältst, den „echten Berater“, der auf Deiner Seite steht.
- Idealerweise kann eine Kanzlei beide Persönlichkeitstypen bieten, Du kannst aber auch einfach zwei Steuerberater haben. Den passiven für die Buchhaltung und Bilanz, den proaktiven für die Beratung. Hier fühlt sich jedoch oft der passive Typ vom proaktiven roten Typ auf den Schlipps getreten.
- Die „echten, proaktiven Berater“ sind jedoch dünn gesät und müssen mühsam gecastet werden. Oft sind diese auch bereits völlig überlaufen und nehmen nur noch Mandanten an, auf die sie wirklich „Bock haben“. Ich kenne durch meinen jahrelangen Netzwerkaufbau sehr viele davon, jedoch sind einige inzwischen „wegen

Wie erkennt man diese A-Berater?

- Fast alle haben mehrere, eigene Firmen und Immobilien
- Du solltest Dich mit dem Farb-Persönlichkeitsmodell auseinandersetzen und den Typ „Rot“ wählen
- Sie haben meist einen „Zettelverwalter“ als Partner und verbringen viel Zeit auf Fortbildungen zu Themen wie europäisches Steuerrecht, Gesellschaftsformen wie Beteiligungsarten und können Holding- und Konzernkonstruktionen auswendig.

Beschäftige Dich mit dem Thema „Strategische Steuergestaltung“. So kannst Du Deinen Steuerberatern sagen, was Du haben willst, sparst Steuern und wirst ganz nebenbei auch noch unglaublich sexy.

- Sie sind weitläufig mit anderen, hochintelligenten Unternehmern vernetzt und kennen Berater ihres Typs, mit denen sie sich regelmäßig austauschen.
- Die Kanzlei ist unternehmerisch strukturiert, so dass das Tagesgeschäft erledigt wird, damit sich der „Chef“ mit proaktiver Beratung und steuerlichen Gestaltungsmodellen auseinandersetzen kann.

Mein Fehler als Unternehmer, den Du nicht machen solltest

Eine bitter Pille ließ mich mein Mentor allerdings noch schlucken: „Alex, Du bist wirklich blöd, wenn Du das Thema „Strategische Steuergestaltung“ einfach an irgendwen weiterdeligierst. Das solltest Du nicht machen, selbst wenn Du die weltbesten Berater an Deiner Seite hast...“

„Warum nicht, ich habe doch wichtigeres zu tun, oder nicht?“ Darauf sagte er verschmitzt lächelnd „Schau mal, während ich Dir die steuerlichen Möglichkeiten aufgelistet habe, die das deutsche und europäische Recht bietet, hast Du immer größere Augen bekommen. Ich hatte Deine volle Aufmerksamkeit, ich war spannend für Dich.“ Ja das stimmt, dachte ich, als er fortfuhr „Wie wäre es denn, wenn Du selbst tief genug in der Materie der steuerlichen Gestaltung fit wärst, dass Du das Gleiche wie ich machen könntest? Wärest Du nicht unglaublich spannend für jeden Investor, Banker, Geschäftspartner oder wen auch immer?“

Magnetisch für VIPs

Da hatte er rückwirkend betrachtet absolut recht. Viele meiner heutigen Topkontakte zu Bankern, Investoren und Marketingprofis hätten mir niemals einen Termin gegeben, denn Top-Kontakte will jeder haben. Deshalb werden solche „Promis“ regelrecht gestalkt und sind sehr defensiv. Doch sobald ich mein heutiges Steuerwissen irgendwo nur andeutungsweise „fallen lasse“ (sei es bei der Cocktailparty, dem Grillfest oder dem Investorenpitch), habe ich sofort die volle Aufmerksamkeit aller. Jeder, wirklich jeder, wollte immer mit mir sprechen und ich musste nie nach Terminen fragen, ich wurde gefragt.

Mach also nicht den gleichen Fehler wie ich, sondern beschäftige Dich mit dem Thema „Strategische Steuergestaltung“. So kannst Du Deinen Steuerberatern sagen, was Du haben willst, sparst Steuern und wirst ganz nebenbei auch noch unglaublich „sexy“ für alle Deine Zielgruppen und VIPs. Ein besseres Investment kenne ich persönlich nicht.

Mehr erfahren

Wenn Du mehr darüber wissen möchtest, wo und wie man die richtigen Steuerberater castet (inklusive Erklärung des Farb-Persönlichkeits-Modells), dann besuche die Seite <https://alex-fischer-duesseldorf.de/steuerstrategie>. Dort werde ich auch in regelmäßigen Abständen Netzwerkveranstaltungen, Spezialisten und steuerliche Gestaltungen vorstellen, die Dich zum echten Steuerstrategen machen.

Bilder: Fischer



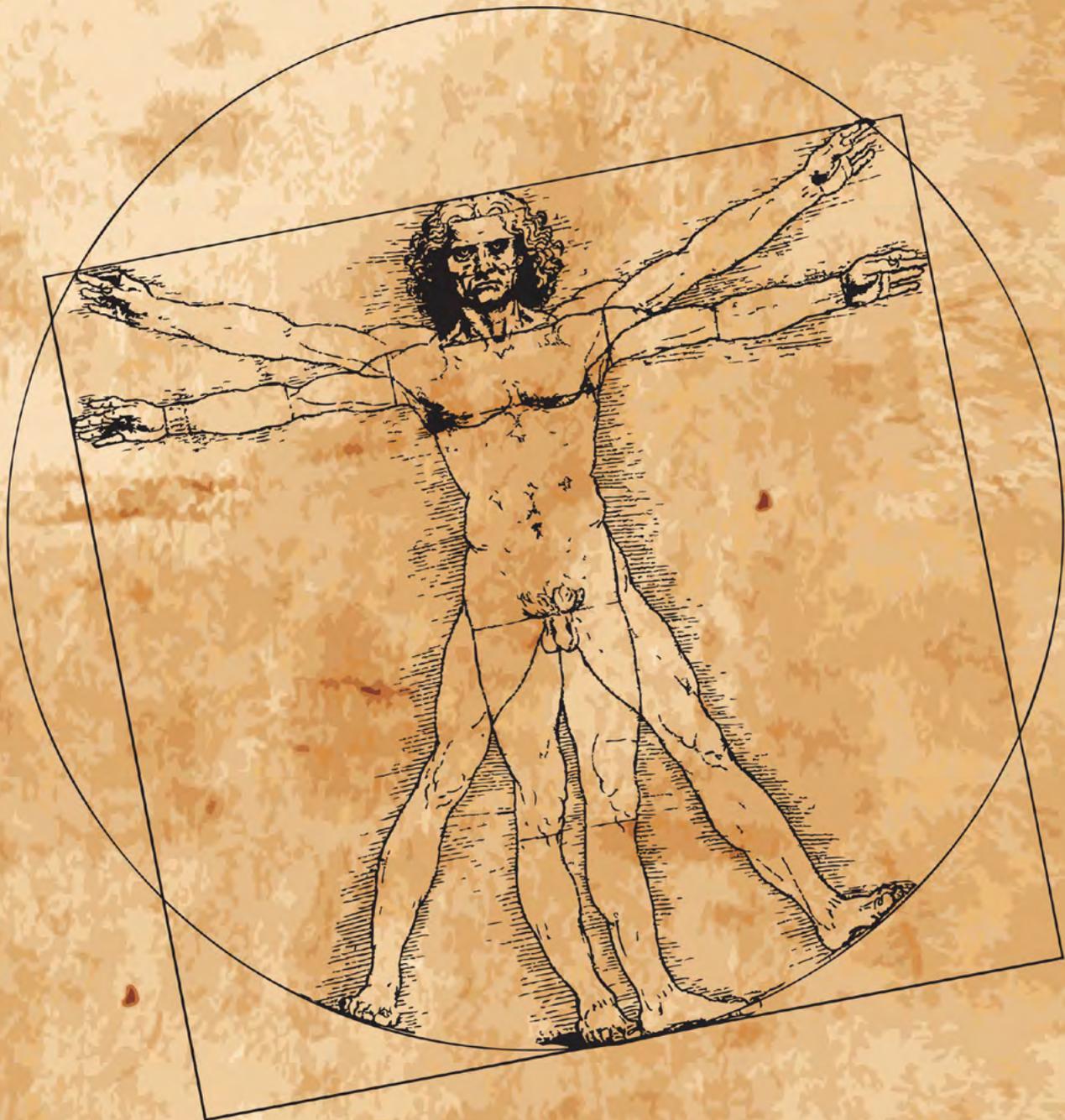
TOP EXPERTEN



Name	Expertise / TOP-Experte für	Land	Name	Expertise / Top-Experte für	Land
Javid Niazi-Hoffmann	Business Coach	D	Thomas Sommerer	Verlusterfahrungen	D
Thorsten Wittmann	Finanzcoach	D	Dennis Loos	Social Media	A
Lorenzo Scibetta	Emotional Leadership	D	Stefan Bronder	Speaker-Agent	D
Alexander Kovin	Immobilien - Investment	D	Andreas Tissen	Businesscoach	D
Hakan Citak	Immobilien	D	Robert Kresse	Consulting	D
Dominik Goerke	Business Speaker „Verkauf & Charisma“	D	Patrick Kochendörfer, Theresa Schneider	Mind-Results-Coaching	D
Alexander Bünk, Marko Tomicic, Finn Korte	Digitales Marketing	D	Torben Platzer	Branding	D
Stefan Vahldieck	Finanzielle Bildung	D	Samer Mohamad	Social Media	D
Marouen Arfaoui	Kickstart nach der Schule	D	Andreas Klar	Branding	D
Franziska Müller	Life-Coach mit Pferden	D	Felix Hoffmockel	E-Commerce	D
Steven Hamburger	Transport und Verkehr	D	Onur Forrer	Verkaufs- und Persönlichkeitsentwicklung	CH
Jürgen Brandt	Versicherungen und Finanzen	D	Oliver Reetz	Fotografie	D
Willi Kluge	Immobilien	D	Andrej Golikov	Immobilienfinanzierung	D
Markus Habermehl	Podcast	CH	André May	Recruiting	D
Anton Lapin	Recruiting und Vertrieb	D	Dawid Przybylski	Facebook Ads	D
Volker Wiedemann	Mehrwert	D	Nadine Dlouhy	Strategische Markenent- wicklung und Positionierung	D
Lauri Kult	Umsetzung	D	Carmen C. Haselwanter	Powercoaching of the Alps	CH
Halil Eskitürk	Online-Marketing	D	Lukas Spies	Network-Marketing	D
Raphael Stenzhorn	Keynote Speaker	D	Artjom Chechik	Network-Marketing	D
Roman und Manuel Nawrot	Network-Marketing	D	Sven Wolf	Sachwerte	D
Mike Zick, Maximilian Schnitt	Vertrieb	D	David Aydin	Finanzierungen	D
Philipp Boros	Vertrieb	D	Bora Imren	Digitales Marketing	D
Burak Kalman	Verhandlungen	D	Christine Hofmann	Holistische Mentorin	D
Mario Schnier	Investmentcoach	D	Sven Lorenz	Vermögensverwaltung	D
Sven Flieshardt	Investment	D	Ronny Schausten	Lizenzmakler	D
Christoph Golasch	Erneuerbare Energien	CH	Mustafa Inan	Potenzialentfaltung	D

DIE DA VINCI-FORMEL

Die 7 Erfolgsgesetze für innovatives Denken



Jens Möller
Die Da-Vinci-Formel
Die sieben Erfolgsgesetze
für innovatives Denken
160 Seiten, € 17,99
ISBN 978-3-86881-709-6
Redline Verlag



Kein anderer, längst verstorbener Künstler und Erfinder fasziniert uns so sehr wie Leonardo da Vinci. Aufwändig produzierte Hollywood-Serien, große Ausstellungen und unzählige Bücher dokumentieren, wie präsent das innovative Renaissance-Genie ist. Leonardos viel bewunderte Innovationsstärke war jedoch kein Zufall, sondern das Ergebnis von sieben Erfolgsprinzipien, die das Universalgenie gezielt verfolgte. Sie sind auch heute noch ein wahrer Innovations-Booster.

1. Umgib dich mit inspirierenden Menschen

Leonardo war ein leidenschaftlicher Netzwerker – lange bevor der Begriff „Networking“ die Popularität erlangte, die er heute genießt. Sobald er sich in ein neues Projekt verbiß hatte, zu dem ihm noch Informationen fehlten, machte sich Leonardo auf die Suche nach Kollegen und Experten, die seine Wissenslücken füllen konnten. Seine Notizbücher sind voll mit Namen unterschiedlichster Fachleute, die er unbedingt treffen wollte. Er schien damals schon intuitiv gewusst zu haben, wie wichtig das richtige Netzwerk für unseren beruflichen Erfolg ist.

2. Klaue gute Ideen – und perfektioniere Sie

Lange Zeit glaubten Wissenschaftler, dass Leonardos Ideen das Resultat seines einzigartigen Erfindergeistes waren. Später zeigte sich jedoch, dass viele seiner Ideen im Original gar nicht von ihm stammten. Leonardo scheute sich also nicht davor, auf fremde Ideen zurückzugreifen und sie für sich zu nutzen. Dabei ging es ihm jedoch nie um blinde Nachahmung. Wenn er sich intensiver mit einer fremden Idee befasste, tat er das immer mit der Absicht, diese zu verbessern. Gerade die Art und Weise, wie Leonardo bestehende Theorien und Techniken verbesserte, zeigt die Brillanz und Zielstrebigkeit seines innovativen Geistes.

3. Denke mit dem Stift in der Hand

Leonardo war ein begeisterter Notizbuchschreiber und praktizierte das „Denken

mit dem Stift“. Als Ideenjäger wusste er, dass der nächste zündende Einfall überall auf ihn warten konnte. Deshalb trug er immer ein kleines Notizbuch bei sich. So stellte er sicher, dass er all seine Beobachtungen, Gedanken und Ideen immer aufschreiben und bei Bedarf schnell auf sie zurückkommen konnte. Auf tausenden Notizbuchseiten hielt Leonardo alles fest, was ihn bewegte. Er wusste von der Flüchtigkeit unserer Gedanken und wollte deshalb so viele inspirierende Dinge wie möglich festhalten.

4. Verbinde das Unverbundene

Um neue Erkenntnisse für seine Flugstudien zu gewinnen, kam Leonardo auf die ungewöhnliche Idee, Fische im Wasser zu studieren. Dabei entdeckte er, dass sich die Strömungen des Wassers und der Luft stark ähneln und machte sich diese Entdeckung für seine Flugmaschinen zunutze. Als Querdenker war Leonardo unschlagbar: Er besaß die Fähigkeit, Verbindungen zwischen Dingen herzustellen, die auf den ersten Blick gar nichts miteinander zu tun zu haben scheinen. Indem Leonardo Bereichsgrenzen ignorierte und unterschiedlichste Themengebiete verknüpfte, gelangte er zu seinen bahnbrechendsten Innovationen.

5. Fühle, was andere fühlen

Leonardo war nicht der Eigenbrötler, für den ihn viele Menschen halten. Zahlreiche Dokumente offenbaren, dass er ein empathischer Erfinder war, der immer auch das Wohl der Menschen im Sinn hatte. Aufgrund seiner Rolle als selbständiger Künstler musste er über ein hohes Maß an Empathie verfügen, um die Wünsche seiner Auftraggeber richtig umsetzen zu können. Dabei war Leonardos Fähigkeit, sich in Menschen, Situationen und Probleme einzufühlen und hineindenken zu können, sein wichtigster Innovationsmotor. Bevor er nach originellen Ideen suchte, wollte er immer erst genau verstehen, welches Problem es überhaupt zu lösen galt.

6. Probe deinen Mut

Sein Mut, revolutionäre Ideen auszudrücken und dabei immer wieder die Gren-

zen des Etablierten zu überschreiten, ist ein weiteres Erfolgsprinzip Leonardos. All seine bahnbrechenden Errungenschaften wären ohne seine Bereitschaft, jede Form blinder Nachahmung abzulehnen und eigenen Überzeugungen zu folgen, nicht möglich gewesen. Seine eigenwilligen Bildkompositionen, visionären Flugmaschinen und anatomischen Studien sind Beispiele für diesen kreativen Mut. Als „Fortschritt-Macher“ hinterfragte er immer wieder den Status quo, erkundete neue Pfade und war seinen Konkurrenten dadurch oft weit voraus.

7. Folge deinem Stern

Leonardo wusste, dass er seine ambitionierten Ziele, wie den Bau der ersten funktionierenden Flugmaschine der Welt, nur erreichen konnte, wenn er mit Leidenschaft und Beharrlichkeit an ihnen arbeitete. „Auf dem Kopfkissen oder unter der Decke ausgestreckt erntest du nicht den Ruhm“, ermahnt er sich in einem seiner Notizbücher. Er wollte nicht auf eine bessere Zukunft warten – er wollte sie selbst gestalten. Dass auf einem solchen Weg Rückschläge unvermeidlich sind, erkannte auch Leonardo. Er sah seine Fehler daher als nützliche Erfahrungen, die ihm wertvolle Informationen für die sein weiteres Vorankommen lieferten.



Jens Möller

ist Innovationscoach, Autor und Speaker. Er bringt Kreativität, Mut und ein innovatives Mindset in Unternehmen und Organisationen.

BEST OF WEB



Raus aus der Angst – Ich stelle mich 100 Tage Ablehnung

Von Matthias Hanna

Kurz zu meiner Story: Als langjähriges Mobbingopfer habe ich mich sehr sehr schlecht gefühlt. Ich habe damals täglich extreme Angst vor Menschen gehabt. Das ging so weit, dass ich mich nicht mehr getraut habe, das Telefon in die Hand zu nehmen um in der Schule oder bei Behörden anzurufen, geschweige denn einen Witz zu machen oder mich in Menschenmengen aufzuhalten. Meine Angst vor der Zurückweisung hat mich nicht nur blockiert, sondern mir fast mein Leben genommen. Ich weinte täglich und vor lauter Selbsthass wollte ich mir gedanklich schon mehrmals mein Leben nehmen.

Der Grundstein dazu wurde schon in der Grundschulzeit gelegt, als ich von vielen meiner Mitschüler als Fruchtzweig gehänselt wurde. In der weiterführenden Schule ging der Trend von Fruchtzweig dann zu Hasenzahn. Um aus dieser Negativspirale herauszukommen, habe ich mich damals mit 15 Jahren entschlossen, mein Leben in die eigenen Hände zu nehmen.

Ich wusste, dass mir keiner helfen kann, als ich selbst und habe mich sukzessive entschlossen, mich dieser Angst zu stellen. Ich habe mich entschieden, volle Verantwortung für mein Leben zu übernehmen. In einer 100-Tage-Challenge ging ich aktiv auf meine sozialen Ängste zu. Dadurch brachte ich mich in komische, lustige, peinliche und sogar gefährliche

Situationen. Hinter deiner größten Angst steckt das größte Entwicklungspotenzial, habe ich mal gehört. Nach diesem Leitsatz lebe ich und habe diese 100 Tage Challenge durchgezogen.

Hier mal ein paar meiner Challenges:

In einem leeren Zug, in dem mehrere hunderte Sitzplätze um Mitternacht unbesetzt sind nach dem einen besetzten Platz fragen. Es hat paar Wörter gebraucht, doch es hat interessanterweise funktioniert.

Bei Starbucks als Greeter arbeiten, sprich, am Eingang stehen und die Menschen willkommen heißen und ihnen einen schönen Tag bei Starbucks wünschen. Dies war eine extrem interessante Erfahrung, da die Menschen sehr fröhlich darauf reagierten, dass ich dort stand und ihnen förmlich den Tag versüßte.

Auch habe ich mir von fremden Menschen die Schnürsenkel zubinden lassen. Das war nicht nur lustig, sondern auch noch relativ erfolgreich. Von vier Menschen, die ich gefragt habe, haben mir drei bereitwillig die Schnürsenkel zugebunden.

Eine der lustigsten Challenges war fremde Menschen nach dem Weg zu fragen und nebenbei Tiergeräusche nachzuahmen, z. B. habe ich nach dem Weg gefragt und immer zwischendurch ...

Mehr zu Matthias Hanna und seinen Challenges lesen Sie unter www.erfolg-magazin.de

Sheldon ist bestbezahlter Serien-Star

Der US-Schauspieler Jim Parsons, bekannt für seine Rolle als Sheldon Cooper in der Top-Serie Big Bang Theorie, verdiente 2018 laut der Zeitschrift Forbes am meisten. Sage und schreibe 26,5 Millionen US-Dollar flossen auf das Konto des Super-Nerds. Diesen ersten Platz verteidigt er bereits seit vier Jahren. Es hat sich also in den letzten Jahren einiges angesammelt beim Herrn Parsons. Auch seine Kollegen gehen mit bis zu 25 Millionen nicht leer aus.

Mehr News wie diese lesen Sie unter www.erfolg-magazin.de



Beliebte Artikel auf www.erfolg-magazin.de

Glücklich sein? 3 sofort anwendbare Tipps

Von Leonard Friedrich

Wenn ja, dann machen Sie einiges richtig. Sehr vielen Menschen geht das aber leider nicht so. Sie sind unzufrieden, haben keine Energie und sehen keine Chance aus diesem Kreislauf herauszukommen. Wie kann man es schaffen aus

dieser Abwärtsspirale auszubrechen? Nun, es gibt sicherlich nicht nur einen Weg glücklich zu werden. Dennoch scheint es eine entscheidende „Formel“ des Glücks zu geben. Die meisten glauben, dass sie durch das Erreichen ihrer Ziele glücklich

sein werden. Dem ist aber leider in den allermeisten Fällen nicht so, denn sobald man auf der Zielgeraden ist, stellt man häufig fest, dass die Euphorie nur kurzweilig ist. Die Erklärung dafür ist simpel: Das wahre Glück liegt nicht im Erreichen von Zielen, sondern in dem Abenteuer, welches man auf dem Weg dorthin erlebt. Der Weg ist das Ziel. Genau deshalb sollten Sie ein Ziel wählen, auf dessen Weg Sie viel Spaß haben und eine Menge lernen können. Ihr Ziel dient dazu Sie zu inspirieren, Sie morgens aus dem Bett springen zu lassen, bis spät abends wach zu bleiben und auch noch Spaß dabei zu haben. Wir brauchen somit Ziele, aber nicht weil wir erst glücklich sind sobald wir sie erreicht haben, sondern weil wir Menschen es brauchen, ...

Was Leonard Friedrich Ihnen rät, erfahren Sie unter www.erfolg-magazin.de



Emotion Artist Alexander Höller versteigert Bild für Oliver Kahn Stiftung

Nicht kleckern, sondern klotzen, dachte sich Alexander Höller, 22-jähriger Kunststudent und aufgehender Star der deutschen Kunstszene wohl, als er seine Ausstellung im Münchner Private Club „Hearthouse“ eröffnete und ließ vor dem „Who is Who“ der deutschen Promi-Szene gleich eine Bombe platzen. Er spendete der Oliver Kahn Stiftung sein Werk „Heartplant“, um es für den guten Zweck zu versteigern. „Ich bin gesund, ich darf jeden Tag arbeiten und kann meinen Traum leben. Dieses Glück hat nicht jeder.

Mein Anliegen ist es, anderen Menschen etwas zurückzugeben, denn ich selbst bekomme so viel Liebe.“ Es ist kein Zufall, dass er gerade Oliver Kahns Stiftung unterstützt: „Ich wollte als Kind auch einmal Fußballprofi werden und fühlte mich im Tor immer am besten aufge-

hoben. Und Oliver Kahn war damals mein absolutes Idol.“ Was haben Fußball und Kunst gemeinsam? Sehr viel, meint Oliver Kahn und erklärt „insbesondere die Emotion und die Leidenschaft! Der Wille, bedingungslos alles zu geben – für die Profession, aber auch für den guten Zweck, das verbindet Alexander Höller und mich.“

Alexander Höller steht derweil mit dem für ihn typischen leisen Lächeln neben ihm, als sein Bild den prominenten Gästen vorgestellt wird.

Weiter geht's auf www.erfolg-magazin.de



Streiten - aber richtig!

Konflikte sind Erfolgsfaktoren – vorausgesetzt, Sie wissen sie sich zu Nutze zu machen

„Das geht nicht!“, „Das macht man so nicht!“, „Und dafür sollen wir Ihnen Geld geben?“, „Das Risiko ist viel zu groß!“ Ich könnte diese Liste beliebig fortsetzen. Ich habe diese oder ähnliche „Argumente“ schon oft in meinem Leben gehört. Und Sie wahrscheinlich auch. Entscheidend ist, wie wir damit umgehen. Für mich steht fest: Ich, Sie und andere erfolgreiche Menschen wären heute nicht da, wo sie jetzt sind, wenn sie sich von anderen hätten reinreden lassen. Klar sind solche Diskussionen und Auseinandersetzungen nicht schön. Sie kosten Kraft, Energie – und vor allem Mut. Doch Erfolg geht nicht ohne Risiko, ohne den unbändigen Drang nach Entwicklung – und ja, auch temporäre Einsamkeit muss man aushalten könnten.

Emotionen als Konfliktkern

Wissen Sie, was Ihnen diese typischen „Miesmacher-Fragen“ auch zeigen? Wie

wir Menschen gestrickt sind. Denn diese bremsenden Formulierungen habe alle eines gemeinsam: Sie spielen den drei urtypischen Grundbedürfnissen in die Karten. Menschen streben nach Sicherheit, Zugehörigkeit und Entwicklung. Alle unsere Emotionen sind Botschafter



Christoph Maria Michalski

ist Unternehmer und als Konfliktnavigator und Gesellschafter von Start-ups zur digitalen Transformation aktiv. Er ist Autor des Buches "Die Konflikt-Bibel".

dieser drei Bedürfnisse. Und Emotionen sind die entscheidende Zutat, die den Topf zum Überkochen bringen – und aus einer einfachen Panne oder einem Problem einen handfesten Konflikt werden lassen. Erinnern Sie sich mal zurück an die Gründung Ihres Unternehmens. Wer nicht über einen entsprechenden Background verfügte, tingelte meist als Bittsteller von Bank zu Bank. Der Businessplan stellte für den Banker erst einmal nur ein „Problem“ dar – welches auf sachlicher Ebene diskutiert werden kann. Doch die Bank möchte natürlich auch ihre Sicherheit haben, dass sie die zur Verfügung gestellte Summe irgendwann wiedersieht, inklusive hübscher Zinsen versteht sich. Gibt es unterschiedliche Meinungen und Ansichten über das Entwicklungspotenzial des angedachten Geschäftsmodells, gibt schnell ein Wort das andere – und schon haben Sie den Salat, oder besser gesagt Konflikt! Konflikte sind immer Pannen oder Probleme plus Emotion.



Die gute Nachricht: Das ist noch lange kein Grund zu verzweifeln. Freuen Sie sich! Und nein, der Michalski ist nicht völlig irre geworden, falls Sie sich das jetzt fragen. Es gibt keinen besseren Veränderungsmotor! Ob im technischen Fortschritt, in der Entwicklung neuer Dienstleistungen oder der gesellschaftlichen und persönlichen Entwicklung – Initialzündung sind fast immer Konflikte gewesen, bei denen irgendjemand Schwierigkeiten mit dem Status quo hatte. Wir saßen noch bei Kerzen- und Fackelschein, wenn Thomas Alva Edison nicht so beharrlich gewesen wäre. Ein überliefertes Zitat von ihm macht deutlich, welches Mindset erfolgreiche Konfliktnavigatoren brauchen: „Ich bin nicht gescheitert. Ich kenne jetzt 1.000 Wege, wie man keine Glühbirne baut.“

Konflikte durch Kategorisierung lösen
Grund genug also, die Ärmel hochzukrempeln und Konflikten die Stirn zu bieten!

Entscheidend ist, dass Sie die beteiligten Emotionen identifizieren und es Ihnen gelingt, die damit verbundenen Bedürfnisse zu bedienen. Und schon geht den Konflikten im wahrsten Sinne des Wortes die Luft aus! Darüber hinaus sollten Sie wissen, dass es nicht mehr als drei Arten von Konflikten gibt. Kennen Sie die passende Kategorie, gelingt Ihnen die Steuerung zukünftig schnell, präzise und virtuos:

1. Debatte: Eine Debatte bezeichnet eine lebhaftes Diskussion oder ein Streitgespräch. Grundlegendes Element der Debatte ist die Bereitschaft, seine eigene Meinung aufzugeben. Mit der Frage „Was könnte dich überzeugen?“ ist leicht festzustellen, ob grundsätzlich Offenheit dafür besteht.

2. Spiel: Ein Spiel ist ein Kräftemessen nach vereinbarten Regeln, die festlegen, wer gewinnt. Klar definierte Spielregeln im Business sind zum Beispiel Unterneh-

mensleitbilder, der Teamkodex und der Spirit eines Unternehmens.

3. Kampf: Bei einem Kampf handelt es sich um eine Auseinandersetzung ohne Regeln, die mit der Unterwerfung oder Zerstörung des Verlierers endet. Klingt martialisch, kommt aber in einer ritualisierten Form zum Beispiel gerne in Vertriebsmannschaften vor – oder im Alltag in den Fällen, die Sie dann auf der Titelseite der Boulevardpresse wiederfinden, etwa unter dem Stichwort „Hooligans“ oder Rosenkrieg.

Sie sehen: Das Geheimnis der Konfliktbewältigung liegt in der Fähigkeit, Emotionsmanagement zu betreiben und zu erkennen, wann welche Konfliktkategorie zur Zielerreichung notwendig ist. Und denken Sie daran, wenn es das nächste Mal heiß hergeht – Konflikte sind sowohl Innovationstreiber als auch Souveränitätsfaktor. Kurz gesagt: Konflikte sind sexy!

TUE GUTES, EINFACH SO

Random Acts of kindness helfen nicht nur anderen, sondern auch dem Helfer



Nett zu sein verändert unser Gehirn, wie Studien zeigen und hilft so auch dem Helfer. Besonders wirksam sind Random Acts of Kindness, „zufällige Akte der Freundlichkeit“. Kleine gute Taten, oft an Wildfremde gerichtet - ohne eine Gegenleistung zu erwarten. Zum Beispiel: Im Starbucks mal den 5-Euro-Kaffee des nächsten Kunden mitbezahlen, Geld für den Nächsten in die Parkuhr werfen. Einfach so. Oder beim Kinderwagen vor der Treppe anpacken (vorher bitte kurz fragen).

Freundlichkeit füllt uns mit Energie und macht selbstbewusster. In einer Studie an der Berkeley University berichtete der Großteil der Teilnehmer, mehr Energie zu haben, nachdem sie einem Anderen geholfen hatten. Sie fühlten sich optimistischer, stärker und selbstbewusster und verspürten deutlich mehr Gelassenheit. Freundliches Handeln schüttet den Neurotransmitter Serotonin aus und lässt uns die Welt und uns selbst mit anderen Augen sehen. Die University of California sagt: „Wenn wir gut zu anderen Menschen sind, fühlen wir uns gut – als gute Menschen, optimistischer, positiver und moralischer.“ Gutes zu tun verbessert unser Selbstbild, lässt es mehr strahlen.

Eine Harvard-Studie zeigte, dass Menschen, die Gutes tun – zum Beispiel Geld spenden – glücklicher sind, als andere. Forscher konnten noch viele weitere positive Effekte nachweisen, wenn wir unsere Freundlichkeit kultivieren: Weniger Schmerzen und Bluthochdruck, weniger Ängste, Sorgen und Panikattacken, weniger Depressionen. So sollten zum Beispiel Menschen, mit starken sozialen Ängsten, in einem Expe-



Als **Kate Winslet** von einer Frau in England erfuhr, die während der Schwangerschaft an Krebs erkrankte und eine überlebenswichtige aber kostspielige Therapie benötigte, fragte sie kurzerhand ihren Filmpartner **Leonardo DiCaprio** um Hilfe. Durch versteigerte Abendessen sammelten sie spontan Geld für die todkranke Frau.



Hermann Scherer ist Autor und gehört zu Deutschlands gefragtesten Vortragsrednern.

riment der University of British Columbia, einmal täglich eine Kleinigkeit für Andere tun: Die Tür aufhalten, den Abwasch machen, das Essen eines Freundes bezahlen. Die Teilnehmer waren schon nach vier Wochen in drastisch positiver Stimmung und viel zufriedener mit ihren Beziehungen – und ihr soziales Vermeidungsverhalten baute sich ab.

Neben Serotonin wird auch mehr Oxytocin, das Bindungshormon im Gehirn freigesetzt, das auch beim Kuscheln sowie nach dem Geschlechtsverkehr ausgeschüttet wird. Das Stresshormon Cortisol verringert sich um 23 Prozent. Die Freundlichkeit ist also sehr freundlich zu uns!

Je regelmäßiger wir sie praktizieren, desto mehr baut sich unser Gehirn entsprechend um. Jeder von uns kann Güte wie einen Muskel trainieren. Die körperlichen und seelischen Auswirkungen verlängern laut dem Buch „Raising Happiness“ sogar unser Leben. „Menschen über 55, die sich freiwillig in Organisationen einbringen, haben eine um 44 Prozent verringerte Wahrscheinlichkeit, verfrüht zu sterben. Dieser Effekt ist stärker, als viermal in der Woche Sport zu treiben.“

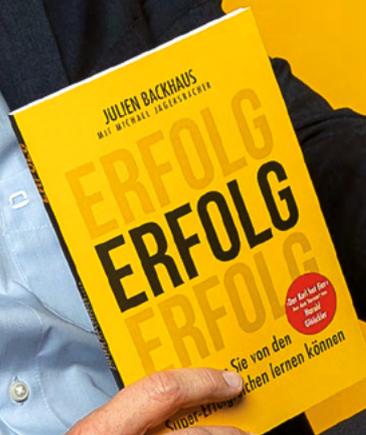
Nebenbei: Freundlichkeit kann zur Kettenreaktion werden. Freundlichkeit und gerade auch die Random Acts of Kindness können neben dem Gehirn auch die Welt verändern. Sie machen schließlich nicht nur uns selbst glücklich, sondern auch die andere Person. Ihre Freude führt oft dazu, dass sie selbst freundlicher handelt. Aus einer einzigen guten Tat kann also eine weitere werden, und dann noch eine. Es ist, wie wenn wir einen kleinen Stein ins Wasser werfen - die Wellen breiten sich aus.

Also, seid freundlicher zueinander...

Das neue Buch von **Julien Backhaus**

ERFOLG

Was Sie von den
Super-Erfolgreichen
lernen können



**DER KERL
HAT EIER**

Aus dem Vorwort von
Harald Glöckler

BILD: OLIVER REETZ

Jetzt überall im Handel

JULIEN BACKHAUS
MIT MICHAEL JAGERSBACHER

ERFOLG
ERFOLG
ERFOLG

Was Sie von den
Super-Erfolgreichen lernen können

»Der Kerl hat Eier«
Aus dem Vorwort von
Harald
Glöckler

Das Buch zum Magazin
Jetzt im Handel