

Wenn Sie sich unsere aktuelle Zeit anschauen, dann stellen Sie schnell fest, dass sie von Veränderungen gekennzeichnet ist: Die Pandemie stellt das Leben, wie wir es kannten, auf den Kopf, die Klimaprobleme erfordern ein Umdenken, der Technologiewandel nimmt eine atemberaubende Geschwindigkeit an und vieles mehr. Die Wahrheit ist immer schwerer erkennbar, Folgen können weder sicher geplant noch vorhergesehen werden, es gibt keine Ergebnisgarantien mehr, die Welt wird zunehmend komplexer und bei immer mehr Meinungen und Möglichkeiten suchen wir dennoch schnelle Erfolge und sichere Gefühle. Die ewige Suche nach Sicherheit führt dann häufig zum Am-besten-fange-ich-gar-nicht-erst-an-Syndrom.

Als Folge denken und handeln viele Menschen nach den immer gleichen Gesetzmäßigkeiten, sowohl beruflich als auch privat. Sie entscheiden sich immer für den gleichen Typus an Partner und sind jedes Mal aufs Neue schwach und unglücklich. Sie schauen immer nach den gleichen Aufgaben im Job, bleiben immer in der gleichen Branche, in der gleichen Art von Unternehmen und verzweifeln, weil sie nicht weiterkommen. Unternehmen kleben an ihren Produkten und nehmen nicht wahr, dass diese morgen schon ein Auslaufmodell sein könnten. Unsere Gleichförmigkeit verfestigt Strukturen im Gehirn und damit auch in Unternehmen und in unserer Gesellschaft.

## **Warum schreibe ich über Veränderung?**

Ich glaube an Veränderung als einen natürlichen und bereichernden Prozess. Für die vielen Veränderungen in meinem Leben und die dadurch gewonnenen Erfahrungen bin ich sehr dankbar, denn sie haben mich zu dem Menschen gemacht, der ich heute bin. Ich glaube auch, dass wir in Deutschland in einem großartigen Land leben. Wir haben so viele Chancen und Möglichkeiten, so viele Türen, die uns offenstehen und durch die wir nur hindurchgehen müssten. Wenn wir die Kraft unseres Wirtschaftsstandorts aufrechterhalten wollen, dann führt uns die lieb gewonnene Ich-will-bleiben-wo-und-wie-ich-bin-Beharrungsstrategie geradewegs ins Abseits. Davon bin ich ebenfalls überzeugt. Deshalb ist es unerlässlich, nicht mehr nur auf Sicherheit und Regel-Komfort zu achten, sondern nach vorne zu gehen, Regeln infrage zu stellen, Neues zu

probieren, über den berühmten Tellerrand zu schauen und durch Veränderung stark zu werden. Eines ist für mich nämlich auch sicher: Die Veränderung wird nicht mehr weggehen. Veränderung ist das neue Normal!

### **Wer sollte dieses Buch lesen?**

Dieses Buch ist für Manager und Mitarbeiter, für Angestellte, Unternehmer und Selbstständige ... für Menschen, die Veränderungen von außen nicht einfach nur geschehen lassen, sondern die ihr Leben gestalten und gewünschte eigene Veränderungen erfolgreich umsetzen wollen. Darin liegt ein wesentlicher Schlüsselfaktor für Erfolg und Sicherheit – beruflich wie privat.

Wer detaillierte Schritt-für-Schritt-Anleitungen à la »So baue ich ein Regal zusammen« sucht, der wird enttäuscht werden. Denn die Fähigkeit, mit Veränderungen umzugehen, kann nicht per Rezept oder Beipackzettel verordnet werden. Sie ist ein individueller Lernprozess und bei jedem Menschen anders. Und sie braucht Training und Wiederholung. Auch ein Waschbrettbauch kann nur durch eigenes Tun aufgebaut und nicht delegiert werden. Selbst handeln ist die Devise. Ähnlich wie unsere Bauchmuskeln ist auch Veränderungskompetenz eine Art Muskel. Sie ist ein Muskel im Kopf, der auf- und ausgebaut werden kann.

Ihren eigenen »Muskel« zum Umgang mit Veränderung wiederzuentdecken und aufzubauen – dazu möchte ich Sie motivieren. Werden Sie mutiger und offener für Veränderungen. Nutzen Sie die Gedanken und Anregungen dieses Buches. Es wird sich für Sie lohnen und Sie stark machen!

Ihre

Ulrike Winzer

Der guten Ordnung halber weise ich hier darauf hin, dass ich alleine aus Gründen der Lesbarkeit im Buch bei der Nennung von Menschen oft das männliche Geschlecht eingesetzt habe. Selbstverständlich sind damit immer alle Geschlechter gleichermaßen unterschiedslos angesprochen!

**1.**

**Leicht für den einen ist schwer  
für den anderen – Veränderung ist  
relativ**



Im Morgengrauen schlendert Gordon alleine am Strand entlang. Er hat sein Mobiltelefon am Ohr. Die Wellen rauschen und die Möwen kreischen, während er darauf wartet, dass sein junger Mitarbeiter ans Telefon geht. Als sich dieser endlich aus dem Bett gequält hat und den Hörer abnimmt, sagt Gordon nur: »Geld schläft nie, Kumpel! Ich habe gerade achthunderttausend Dollar verdient.«

Diese Szene stammt aus dem Film »Wall Street« von 1987. Gordon Gekko – gespielt von Michael Douglas – ist darin der härteste Broker New Yorks. Und er telefoniert mit dem ersten kommerziellen Mobiltelefon überhaupt, dem Motorola DynaTAC! Optisch erinnerte dieses Mobiltelefon eher an einen Saurierknochen aus dem Haushalt der Familie Feuerstein. Oder an einen Ziegelstein. Dieser Vorläufer heutiger Handys war dreiunddreißig Zentimeter lang, besaß eine Antenne, die auch als Mordinstrument hätte dienen können, und wog knapp achthundert Gramm.

Bei seiner Erstzulassung im Jahr 1983 kostete das DynaTAC exakt 3.995 US-Dollar (das entspricht heute etwa zehntausend US-Dollar). Damit war es ein Statussymbol – und bald das Lieblingsspielzeug der US-amerikanischen Finanzelite. Die Gesprächsdauer betrug eine knappe Stunde. Gordon Gekko musste sich also beeilen mit dem Trading per Telefon. Immerhin: Dreißig Nummern konnte man damals schon speichern!

### **Ich hätte gern einen Rucksack für mein Handy, bitte!**

In Deutschland kam das erste Mobiltelefon neun Jahre später am 30. Juni 1992 auf den Markt: Es war das International 3200 und stammte ebenfalls von Motorola. »Handfunktelefon« taufte es die Beamten der damaligen Deutschen Bundespost. Bei dieser staatlichen Institution lag zu jener Zeit noch das Monopol für Telekommunikationsdienstleistungen. Erst später gingen daraus die Deutsche Telekom einerseits und die Deutsche Post andererseits als privatisierte Unternehmen hervor. Mit immer noch gut fünfhundertzwanzig Gramm Gewicht war dieses Motorola etwa dreimal so schwer wie ein heutiges Smartphone.