

HERMANN SCHERER



Provokative Ideen für Menschen,
die was erreichen wollen

campus

öffnen und mit Ihrem Meister fünf Minuten sprechen. Ich fand das nicht sehr schön, denn wenn ich schon die ganze Woche zu schweigen habe, was mir nicht leichtfällt, dann pfeife ich doch auf diese fünf Minuten!

Aber nach reiflicher Überlegung – ich hatte ja Zeit, im Stillen zu grübeln –, und je näher die magischen fünf Minuten kamen, desto mehr sparte ich mir meinen Trotz und nutzte lieber die Zeit, um mir eine in meinen Augen schwierige Frage für den Meister zu überlegen. Soll er sich doch bitte anstrengen, wenn er nur fünf Minuten für mich übrig hat, dachte ich. Der Tag und die Stunde kam, ich saß vor ihm und fragte: »Meister! Was ist für dich Leistung?«

Er blinzelte nicht einmal und antwortete wie aus der Pistole geschossen: »**Leistung ist Potenzial minus Störfaktoren.**«

Ich war baff. Die fünf Minuten waren in meinem Fall in zehn Sekunden vorbei. Denn ich war sprachlos und hatte genug zum Nachdenken für die nächsten Tage.

Wir alle sind hochintelligent, naja fast alle. Jedenfalls tragen wir ein riesiges Potenzial in uns. Wir sind außergewöhnlich. Wir sind besonders, jeder auf seine Weise. Wir sind bemerkenswert. Wir sind wunderbar! Nur leider scheint bei vielen von uns, und da schließe ich mich nicht aus, dieses außergewöhnliche Potenzial unter einer großen Last von Hindernissen, Behinderungen, Hemmnissen verschüttet, wenn nicht sogar erdrückt worden zu sein. Ich liebe diese Aussage so sehr, denn sie beschreibt die Herausforderung menschlichen Seins in der heutigen Zeit deutlich und pointiert.

Durchdenken Sie den Gedanken, sofern Sie können, bevor Sie ihn ablehnen. Wir alle haben ein so unendlich großes Potenzial, sind so unheimlich schlaue, kluge und intelligente Köpfe. Ja, genau Sie, liebe Leserin, lieber Leser, genau Sie meine ich damit, mit schlaue, klug und intelligent. **Jeder hat ein riesiges Potenzial. Das ist nicht die Frage. Die Frage und der Punkt sind: Wie gut kommen Sie an Ihr Potenzial heran?**

Ihr Potenzial ist da. Es sind die täglichen großen und kleinen Störfaktoren, die Sie hindern, das Potenzial zur ganzen kraftvollen Entfaltung zu bringen. Es ist wie die Nadel im Heuhaufen. Das Potenzial ist da, das Heu stört nur. Oder anders gesagt: Wie gut schaffen Sie es, sich auf Ihr Potenzial und die damit verbundenen Möglichkeiten zu fokussieren, die Störfaktoren auszublenden oder

besser gesagt: sich davon nicht ablenken zu lassen?

EINUNDSIEBZIG

Denn wir sind wie ein von Dämonen besessener Gefangener, der im Kerker sitzt und von Störfaktoren heimgesucht wird. Die Quick Wins schreien und kreischen: »Komm her! Bei mir gehts schnell! Nimm mich!« Und so kommen wir an unser Potenzial genauso schlecht heran wie ein Rennpferd unter Reiner Calmund als Jockey.

Denn um Ihr Potenzial auch nur annähernd auszuschöpfen, genügt es nicht allein, gut rechnen zu können. Sie brauchen schon auch ein wenig Kreativität. Sie brauchen gute Ideen.

Jetzt verrate ich Ihnen ein Geheimnis: Jeder hat gute Ideen. Wirklich jeder, auch Sie und ich. Gute Ideen zu haben, ist überhaupt kein Engpass. Ob Sie kreativ sind oder nicht, entscheidet sich ganz woanders, nämlich bei Ihrem Umgang mit Ihren Ideen. Genauer gesagt: Bei Ihrem Umgang mit Ihrem Ideenfilter.

Kreativität ist nichts anderes als Filterarbeit. Es geht um den Filter, den Sie im Kopf haben und der ständig entscheidet und bewertet: Ja, das ist gut. Nein, das ist nicht gut. Ja, diese Idee sprichst du aus; nein, da hältst du besser den Mund.

Denn wir sind ja selbst nicht immer hundertprozentig von unseren eigenen Ideen und Gedanken überzeugt. Im Gegenteil, unsere Prägung, unsere Erziehung und unser Schulsystem, das ja ursprünglich nur dazu da war, Menschen zu willigen Arbeitsfaktoren in der Industrialisierung abzurichten, hat uns beigebracht, unsere Gedanken gerne unberechtigterweise als falsch zu bewerten. Denn es gab ja immer nur eine einzige richtige Lösung in der Schule. Doch es braucht eine Vielzahl von Ideen, damit wir sie sortieren, bewerten und unter ihnen aussieben können.

Laut gut recherchierten Gerüchten soll es bei einem Brainstorming, einem Gedankenwirbelsturm, die 71. Idee sein, die etwas taugt. Also wirklich nicht die erste. »Der erste Impuls ist immer der beste« scheint in Bezug auf Ideen nur kalten Kaffee zu produzieren, denn die ersten Ideen schwimmen oft noch im bekannten Fahrwasser. Die letzte Idee kann ebenfalls nicht der Volltreffer sein, denn die »letzte Idee« gibt es

gar nicht. Wir wissen nicht, wann die letzte Idee kommt. Es kommt ja kein Zettel aus Ihrem Mund, auf dem steht: »Übrigens, dies ist jetzt die letzte Idee! Bitte nicht weiter nachdenken!«

Nein, es ist nicht die erste und nicht die letzte, sondern die 71. Idee. Bitte fragen Sie mich nicht, wie man auf so eine Zahl kommt. Das ist mir auch völlig egal. Was mir gefällt an dieser 71, ist, dass es Zeit braucht, bis man bei der 71. Idee angekommen ist. Dazu brauchen Sie nämlich erstmal 70 andere Ideen und die fallen nicht vom Himmel. Sie können sicher sein: Die Quick Wins haben Sie bei den ersten paar Dutzend Ideen bereits abgefrühstückt. Und ab dann wirds spannend!

EINE FRAGE DER RENDITE

Besonders wichtig wird das, sobald es um solch folgenschwere Dinge wie den Wohnort, den Lebenspartner oder den Beruf geht. Wenn der Wohnort in Sibirien liegt oder in Ostwestfalen, wenn der Partner von der Schwiegermutter beherrscht wird oder vom Ex-Partner verhext wurde, dann sind jeweils Hopfen und Malz verloren. So ist das auch mit der Berufswahl.

Am Anfang nimmst du alles an. Die erste, ganz natürliche Frage ist häufig nicht: Magst du diese Arbeit? Sondern: Kann man davon leben? Meist mit so herrlichen Begründungsstrategien. Wenn jemand zum Beispiel Friseur werden will, dann heißt es gerne: Haare wachsen immer. Und damit ist die wichtigste Frage beantwortet: Bringt sie Geld?

Denn das ist ja, was Sie am Anfang Ihres Berufslebens am dringendsten nötig haben: nicht Spaß, denn den haben Sie hormonell bedingt ohnehin, sondern Geld. Und für nachhaltige Geldentscheidungen fehlt uns in der Regel der Horizont. Es wird dabei selten darauf geschaut, wie viel Geld es nachhaltig bringt. Solche Ermessensentscheidungen orientieren sich immer gern am aktuellen Geldbedarf und nicht am zukünftigen, also am Ende des Horizonts. Dabei wissen wir alle, dass sich der Geldbedarf eines 50-Jährigen signifikant von dem eines 18-Jährigen unterscheidet – zumindest sofern er es für sich jemals zugelassen hat, die schönen Dinge des Lebens genießen zu dürfen. Mal ganz abgesehen vom Bedarf der Partner oder

Kinder.

Als junger Kerl habe ich immer geschaut, was mir überhaupt Geld bringt. Als ich Redner wurde, setzte ich sicherheitshalber auf die Themen Verkauf und Umsatz. Ich fand das suboptimal, aber es funktionierte, befriedigte meine Angst und mein Sicherheitsbedürfnis und zahlte sich aus. Ich wollte lieber in Richtung Persönlichkeit gehen, aber ich glaubte, diesen Vortrag wollte mir niemand abkaufen, so dachte ich zumindest. Gut, dass sich das geändert hat.

Ehrlich gesagt, ertappe ich mich auch noch ab und zu bei Projekten, die nicht meiner Kernausrichtung entsprechen. So haben wir uns in die grafische Gestaltung unserer Zitateboxen verliebt, obwohl ich mich ermahne, an meinen Kernprodukten und Büchern zu arbeiten. Dies fällt umso schwerer, nachdem die Zitatebox so schön geworden ist und nun seit über zwei Jahren die meistverkaufte Zitatesammlung bei Amazon ist.

Das Problem dabei: **Intelligenz ist unser größter Feind!** Auch wenn wir noch so schlau sind und viele kluge Dinge machen können – letztlich bringen uns viele dennoch vom Weg ab. Quick Wins halten uns klein. Sie lassen uns klein denken. Wir denken uns klein. Und wir verlieren den Blick für die Ferne.

Ich lernte mal eine wahnsinnig talentierte Frau kennen. Damals hielt ich sie für den aufgehenden Stern im deutschen Fernsehen. Sie hatte schon früh eine eigene Sendung und sie war brillant. Jahre später traf ich sie wieder: Sie war eine schlichte, graue Talkshow-Moderatorenmaus geworden. Sie beichtete: »Mensch, ich habe mich nie groß genug gefühlt, um meine Ideen zu verwirklichen. Ich hatte nie wirklich Großartiges vor. Ich habe immer das Naheliegende gemacht, eben das, was zumindest so viel Geld bringt, dass ich davon glaubte leben zu können. Ich hätte von Anfang an größer denken müssen. Ich hätte auf das große Ziel hinarbeiten und wissen müssen, dass das große Ziel auch große Gewinne bringen kann. Aber ich hatte gar keins. Und jetzt ist es zu spät.«

Das tut weh. Wir alle sollten größer denken. **Wir sind verpflichtet, größer zu denken. Die Schachtel ist zu klein und unser gedankliches Gefängnis zu groß.**

Und gehen wir doch mal weiter: Ich mag gar nicht nur von herausragendem Talent reden. Im Grunde gilt das Argument doch für

beinahe jeden, auch wenn es sehr provokativ rüberkommen mag: Ist es nicht auch irgendwo ein Quick Win, weisungsgebundene Arbeit zu erledigen? Also in ein reguläres Angestelltenverhältnis zu gehen? Müsste es nicht viel mehr Selbstständige geben, wenn mehr Leute ihre Long Wins verfolgen würden? Und die eigene Berufung zu leben, ist auch ein Long Win. Ich meine, wenigstens 50 Prozent?

Natürlich gehts dabei um Geld und Risiko.

GELD UND RISIKO

Es gibt beim Umgang mit Geld einen ganz fundamentalen Unterschied, der wirksam ist, ganz unabhängig davon, ob Sie Angestellter oder Unternehmer sind. Nur ist dieser Unterschied Unternehmern meistens viel bewusster als Angestellten.

Ich meine den Unterschied zwischen Kosten und Investitionen. Beides sind Tauschgeschäfte: Geld gegen irgendetwas. Aber Sie können Geld so einsetzen, dass es hinterher weg ist und nicht wiederkommt. Anders gesagt: Sie verbrauchen es. Oder Sie können es so einsetzen, dass es eine Rendite gibt, das nennt man dann Investieren.

In unserer öffentlichen Sprache bei Politikern und Medien werden die normalen Bürger oft »Verbraucher« genannt. Aber nie »Investoren«. Verbraucher freuen sich auch, wenn sie bei Strom- oder Wasser-Jahresabrechnungen etwas zurück bekommen. Normalerweise müssten sie sich ärgern, denn sie haben einen zinslosen Kredit eingeräumt. Und tatsächlich ist den meisten Menschen das Investieren fremd. **Eine Investition ist ein Long Win unter dem Verzicht auf Quick Wins.** Und das macht kaum einer.

Sie können finanzielle Ressourcen zum Beispiel so einsetzen, dass Sie Zins oder Zinseszins bekommen. Und Sie können Geld so investieren, dass Sie Ihre Lernkurve verkürzen. Jemand, der sich ein Studium, eine Fortbildung oder ein Mentoring leisten kann, wird damit in kürzerer Zeit mehr Erfahrungen machen als jemand, der sich das nicht leisten kann oder will. Und damit wird er wiederum schneller mehr Geld verdienen, auch eine Art von Verzinsung.

Wenn Sie die Ressourcen nicht haben, können Sie sie auch nicht einsetzen. Natürlich ist es eine Stange Geld, 5 000, 10 000 oder 15 000