



Wechsle die Perspektive  
und nimm alle Hürden

DIETER PAST

Erfolgreich  
als **LEBENS**  
Unternehmer



MEHR ÜBERSICHT

MEHR ORIENTIERUNG

MEHR EINSICHT

Dieter PAST

Wechsle die Perspektive und nimm alle Hürden

Erfolgreich als LEBENSUnternehmer

für Benjamin

DIETER PAST

**Wechsle die Perspektive  
und nimm alle Hürden**

**Erfolgreich**  
als **LEBENS**  
**Unternehmer**

MEHR ÜBERSICHT

MEHR ORIENTIERUNG

MEHR EINSICHT

# Inhalt

*Viele kleine Gourmet-Häppchen*

Inhaltsverzeichnis	<i>Viele kleine Gourmet-Häppchen</i>	5
Vorwort	<i>Gute Gründe für das Buch</i>	9
Zur Person	<i>Wer ist der Autor?</i>	11
Warum ich als Coach	<i>Was kann er noch?</i>	12
Zum Gebrauch	<i>Geleit</i>	15
Die Kapitel	<i>Es betrifft auch Sie!</i>	16
„Mein Rat“	<i>Ihr Nutzen!</i>	16
Über die Zwischenkapitel	<i>Umsetzen statt nur lesen!</i>	17
Für wen?	<i>Ich schreibe für Sie!</i>	17
Best Practice	<i>Wie Sie vorgehen können</i>	17
LEBENSunternehmer, Metastrategie	<i>Naturgesetze gelten universell!</i>	19
<b>Einstieg</b>		
1. Eilig und wichtig	<i>Das Richtige tun!</i>	20
Hintergrund	<i>Verstehen, warum wir etwas tun</i>	23
Welche Rolle spielen Sie?	<i>Gilt für Sie und andere</i>	24
Umsetzen lernen	<i>Langsam lesen, viel umsetzen</i>	24
2. Chronos und Kairos	<i>Lebenszeit und Gelegenheit</i>	25
Subjektives Zeitparadoxon	<i>Warum verfliegen die Jahre?</i>	28
3. Eile und Hektik	<i>Die Pace finden</i>	30
Ganzheitlich handeln	<i>Ohne Wasser kein Denken</i>	33
4. Einfach und nicht leicht	<i>Das Glück des Tüchtigen</i>	34
Am Rande der Überforderung	<i>Die richtige Herausforderung finden</i>	38
Der Meister und der Professor	<i>Gedankenmüllabfuhr – Zen</i>	39
5. Leben und Leben im Jetzt	<i>Zen für Europäer</i>	40
Burnout vorbeugen	<i>Sinnhaftes Tun</i>	43
6. Vorsatz und Machen	<i>Umsetzen lernen</i>	44
Verpflichtung	<i>Gewinnen durch Verpflichtung</i>	48
7. Wissen und verfügbare Information	<i>Beste Methode</i>	50
Disziplin und Ausdauer	<i>Noch besser umsetzen</i>	54
<b>Richtung finden</b>		
8. Ziele festlegen und Ziele finden	<i>Passende Ziele finden</i>	56
Ziele Know-how	<i>Ziele effizient und effektiv</i>	58
9. Chancen haben und Chancen finden	<i>Gründungsmodelle</i>	62
Das Leben umschmieden	<i>Veränderungen meistern</i>	65
10. Selbstbild und Ich	<i>Sie sind wer!</i>	67
Glaubenssatz Selbstbild	<i>Glauben Sie an sich!</i>	71

Körperübung zum „ich“	<i>Sich spüren lernen</i>	71
11. Benchmark und Arete	<i>Top oder Durchschnitt</i>	72
Ihr perfektes Ding	<i>Beginnen, etwas Arete zu tun</i>	75
12. Präzision und Sprache	<i>Klar sagen, was Sie wollen</i>	76
Ziele messbar formulieren	<i>Ziele präzise nennen</i>	78
Übung Zielfindung	<i>Exakt wollen</i>	78
13. Kultur und Metakultur	<i>Andere verstehen</i>	79
14. Selbstbestimmt und fremdbestimmt	<i>Agieren statt reagieren</i>	83
Jetzt und in Zukunft	<i>Wer kümmert sich um Ihre Zukunft?</i>	85
15. Huhn und Adler	<i>Gackern oder Overview</i>	86
<b>Erste Erfolge</b>		
Fachkraft, Manager, Unternehmer	<i>Wer sollten Sie sein?</i>	89
16. Talent und Anspruch	<i>Gaben der Natur</i>	91
Metaeigenschaften	<i>Damit kriegen Sie alle!</i>	95
17. Hand und Lippe	<i>Tun statt reden</i>	97
18. Gutes und Schlechtes wahrnehmen	<i>Trüffel statt Dreck suchen</i>	100
19. Informiert sein, Information holen	<i>Entscheiden Sie, was Sie erfahren!</i>	103
20. Erziehung und Entfaltung	<i>Korsett oder Freiheit</i>	106
21. Potenz und Potenzial	<i>Schätze heben!</i>	109
Ich werde schlägt ich will	<i>Werden statt wollen</i>	112
22. Alte Welt – Neue Welt	<i>Computerspiele gut oder schlecht?</i>	113
Einschätzungen	<i>Gewissheit ist absurd</i>	116
Eigenschaften von Kennzahlen	<i>Kennzahlen begreifen</i>	117
23. Balance haben und halten	<i>Die Mitte finden</i>	118
<b>Deutliche Erfolge</b>		
24. Neues und Gewohntes	<i>Etwas Neues umsetzen</i>	122
25. Kompliziert und Komplex	<i>Die Welt für Fortgeschrittene</i>	125
26. Wissen und Verständnis	<i>Silber und Gold</i>	128
Halbzeit	<i>Spiel, Analyse und Taktik</i>	131
27. Motorik und Sensorik	<i>Begreifen statt hingreifen</i>	132
28. Aquaplaning und Feedback	<i>Erkennen Sie Ihre Welt</i>	135
Aus Wissen wird Handeln	<i>Methodisch vorgehen</i>	140
29. Ich und mein Autopilot	<i>Wie ferngesteuert</i>	141
30. Bewusstsein und Unterbewusstsein	<i>Ihr unbekannter Riese</i>	144
31. Denken in Bildern und Sprache	<i>Klar und verständlich ausdrücken</i>	148
Vorwort zum Kapitel „Sozietäten ...“	<i>Jeder stirbt genau einmal</i>	152
32. Sozietäten, Körper und Psyche	<i>Untrennbar verbunden</i>	153
<b>Wichtige Erfolge</b>		
Übung zur Fühlung	<i>Kampfbereitschaft und Entspannen</i>	158
Triade für Unternehmer	<i>Gewinn, Kunden, Mitarbeiter</i>	160

33. Besitz und Eigentum	<i>Gehören und Benützen</i>	161
34. Schlimm und Katastrophal	<i>Elefant und Mücke</i>	164
Aufgabe Bewertungen	<i>Einschätzen lernen</i>	167
35. Visuelle und auditive Typen	<i>Adler und Fledermaus</i>	168
36. Perspektiven und Dimensionen	<i>Gipfelblick und Brunnenschacht</i>	172
37. Resonanz und Harmonie	<i>Im Gleichklang schwingen</i>	175
Spannungen, gegen die Harmonie	<i>Antrieb verstehen</i>	178
38. Information und Exformation	<i>Sagen und Verstehen</i>	180
39. Gute und böse Angst	<i>Vorsicht und Panik</i>	183
<b>Erfolg für Fortgeschrittene</b>		
40. Risiko und Risikohomöostase	<i>Glashaus und Hasardeur</i>	187
41. Risiko und Ungewissheit	<i>Phantasie schlägt Mathematik</i>	191
42. Mediennutzung und Medienkompetenz	<i>Durchblicken was ist</i>	194
Nachbetrachtung Medien	<i>Sind Sie zukunftsfähig?</i>	197
Zwischenstand	<i>Weiter dranbleiben</i>	198
43. Denken über Geld bei Reich und Arm	<i>Kaufrausch und Geldmaschine</i>	199
Geisteshaltungen Geld und Kapital	<i>Immaterielle Werte zuerst</i>	202
44. Fehler und Fehlerkultur	<i>Gut oder schlecht, wer weiß?</i>	204
45. Meine Welt und deine Welt	<i>Komm mit auf meine Insel</i>	207
<b>Ziellinie zum Erfolg</b>		
46. Zwanzig und achtzig	<i>Aufwand und Chance</i>	211
Glaubenssätze	<i>Voraussetzung für Erfolg</i>	214
47. Lernkurven für Wissen und Fertigkeiten	<i>Methode und Fleiß schlägt Genie</i>	219
Die 4 Stufen der Kompetenzentwicklung	<i>Sich seiner Lücken bewusst werden</i>	224
Unternehmerfragen	<i>Business exakt definieren!</i>	225
48. Freiheit haben und Freiheit erwerben	<i>Freier werden</i>	226
Freiheit in der Erwerbswelt	<i>Smarter selbstständig arbeiten</i>	229
49. Mängel einst und jetzt	<i>Große Weltsicht</i>	232
50. Macht haben und nicht haben	<i>Moskito, Chef im Schlafzimmer</i>	235
51. Einfluss und Legitimation	<i>Was tun dürfen</i>	240
52. Der freie Wille, mein Weltbild	<i>Funktionsanleitung Mensch</i>	244
Vorwort zum Bonus	<i>Eine Strategie haben!</i>	248
<b>Premium Erfolg</b>		
53. Consulting, Coaching und Beratung	<i>Pimp me!</i>	250
Nachsatz	<i>Werde LEBENSunternehmer!</i>	253
Mein Angebot	<i>Ihre Probleme, Wünsche, Bedürfnisse?</i>	254
Epilog	<i>Der Kreis schließt sich</i>	254
Danke		258

# Vorwort

Gute Gründe für das Buch

**„Sage mir, womit du dich beschäftigst,  
so weiß ich, was aus dir werden kann.“**

*Johann Wolfgang von Goethe*

Menschen fühlen sich wohl, in einer überschaubaren kleinen Welt – einer Welt, deren Spielregeln sie kennen und deren ethisch moralische Maßstäbe sie beherrschen. Diese Plätze finden manche in der Familie, andere noch im Sportverein oder in der Interessensgruppe Gleichgesinnter. Alle Jäger oder Angler haben dasselbe Ziel und dieselbe Ausbildung. Selbst ein System ist für uns beherrschbar, an dem unglaublich viele Menschen teilnehmen, nämlich der Verkehr. Warum ist das so? Weil es allgemeingültige Regeln gibt, die Verkehrsregeln. Diese sind für alle Teilnehmer gleich, man macht den Führerschein, fährt zum TÜV und wer meint, sich nicht an die Regeln halten zu müssen, bekommt ein Bußgeld.

Da gibt es aber auch sehr viele Plätze, an denen sich die Menschen nicht so sicher fühlen können. Geht es Ihnen auch so? Wo genau wäre das in Ihrem Fall? Können Sie diese Orte meiden oder müssen Sie da wieder hingehen? Fühlen Sie sich wohl in Ihrer Arbeitswelt? Wenn ja, herzlichen Glückwunsch! Wie sieht es mit Ihrem Wohnumfeld aus? Gibt es Konflikte? Sowie ein bestehendes System verändert wird, an das wir uns gewöhnt hatten, ernten wir Unbehagen. Im Supermarkt zum Beispiel wurden alle Regale umgeräumt, oder Sie müssen auf Ihrem gewohnten Weg eine Umleitung nehmen.

Wir alle sind in eine Familie hineingeboren worden, dort erzogen worden und haben uns an die ortsüblichen Verhältnisse angepasst. Wir haben die Spielregeln des Stadtteils mit der Muttermilch aufgesogen. Je weiter Sie in die große Welt hinausgehen, desto mehr Probleme treten auf. Wer kann sich davon ausnehmen? Wir geraten automatisch in einen Strudel von Chaos und Komplexität. Menschen zerbrechen nicht an ihren Stärken, sondern immer an ihren Schwächen oder an den Unwägbarkeiten des Lebens. Der Zufall gewinnt Macht über uns. Manche Menschen begründen ihre Misere mit dem Schicksal. Glauben Sie daran?

Dieses Buch handelt von der komplexen Welt des Miteinanders. Dazu zerlege ich diese Welt in kleine Stücke. Ich habe in jedem Kapitel zwei Gegensätze ausgesucht, die ich mit Ihnen gemeinsam betrachten möchte in der Hoffnung, dass Sie dadurch erfolgreiche neue Ansichten gewinnen werden. Im Laufe des Buches werden Sie immer mehr feststellen, dass viele der einzelnen Kapitel zusammenhängen und sich ein großes Ganzes ergibt. Ähnlich wie bei einem Puzzlespiel wird das Bild immer deutlicher, je mehr Stücke Sie gelegt haben. Falsche Teile erkennen Sie leicht, da diese nicht in das Gesamtbild passen. Was sich entwickelt, ist nicht Wissen, sondern Verständnis. Wissen kann man sammeln, Verständnis ist viel wertvoller. Es hat mit Ihrem Verstand zu tun, aber auch damit, dass Sie die Anderen verstehen.

Auch wenn sich Ihnen nicht sofort der Wert einzelner Inhalte dieses Buches erschließen wird, werden Sie eines gewinnen: Ein gutes Bauchgefühl. Sie können sich am Anfang vielleicht nicht alles merken und auch noch nicht alles abrufen, wenn Sie es brauchen werden. Gehören Sie auch zu den Menschen, denen die besten Argumente erst einfallen nachdem Sie sich, vielleicht sogar im Streit, getrennt haben? Allein die Tatsache, dass Sie sich mit den Gedanken des Buches auseinandersetzen, führt dazu, dass Sie viel vernetztes Wissen für Ihr Unterbewusstsein erwerben werden – nichts anderes ist Intuition.

Vor einem muss ich Sie warnen! Wenn Sie in der Weise vorgehen, wie ich es Ihnen im Folgenden vorschlagen werde, wird eines unausweichlich passieren: Sie werden sich weiterentwickeln – mein Slogan lautet: „Immer besser werden“. Ich habe bereits einige Erfahrung sammeln dürfen, was passieren kann, wenn Menschen wachsen. Sie sind nicht allein auf dieser Welt. Wenn ein Partner sich weiterentwickelt und der andere nicht, kann Ihre gemeinsame Basis kleiner werden. Nehmen Sie die Menschen, die Ihnen liebgeworden sind, mit auf Ihre Reise, sonst droht die Gefahr, dass Sie diese verlieren werden. Wenn Sie diesen Weg weitergehen, wird aber auch etwas sehr Schönes passieren: Viel Negatives wird aus Ihrem Leben verschwinden. Dadurch wird das Leben leichter werden – Erleichterung ist verwandt mit Erleuchtung. Ist das möglich? Wenn Ihnen das alles zu hochgestochen erscheint, verspreche ich Ihnen kurzweilige Unterhaltung. Egal welcher Meinung Sie nun sind,

Sie werden recht behalten. Letztlich entscheiden Sie selbst, wie weit Sie sich darauf einlassen wollen. Im einfachsten Fall könnten Sie Zufriedenheit erlangen, weil Sie erkennen, dass Sie manches besser akzeptieren sollten, da Sie es nicht ändern können oder wollen.

**„Kommen Sie mit,  
wir sammeln Puzzleteile von der Welt!“**

Mein Rat

## Zur Person

Wer ist der Autor?

Mehr als 95 Prozent von dem, was ich heute weiß und verstehe, verdanke ich Selbststudien. Ich war und bin ein theoretischer und praktischer Autodidakt. Wobei ich mich im Laufe der Jahre *nicht* nur immer weiter spezialisiert habe, wie das in unserer Kultur üblich ist, sondern immer mehr Fachgebiete parallel erforschte. Seit über 40 Jahren beschäftige ich mich mit Psychologie, wobei mich schon immer der gesunde Mensch mit seinem Streben nach Glück und Zufriedenheit, nach Leistung und Anerkennung interessiert hat – die kranke Seele nur am Rande. So habe ich bereits mit 15 Jahren Autosuggestion und Autogenes Training betrieben. Bereits in sehr frühen Jahren habe ich den Tod kennengelernt, zum Beispiel als Ministrant, der auf Beerdigungen das Kreuz trug und am offenen Sarg stand. Da wir in einem kleinen Dorf lebten, kannte ich die meisten Verstorbenen näher. Auch in der Klinik hatte ich einige Erlebnisse, aber am intensivsten traf mich der Selbstmord von über 20 Angehörigen und Freunden. Beim ersten war ich 12 Jahre alt. Seitdem beschäftigen mich die Fragen: Warum tut der Mensch, was er tut, was treibt die Menschen an oder gibt es einen freien Willen und wenn, wie funktioniert er?

Eine unstillbare Neugier nährte meinen Heißhunger auf Wissen zu diesen Themen. So beschäftigte ich mich bereits mit Gehirnforschung, lange bevor das Thema in der Öffentlichkeit populär wurde. Weil ich aber auch die Philosophie und die Anthropologie mit einschließe, die Soziologie, die Zoologie und Genetik, die Betriebs- und Volkswirtschaftslehre, aber auch die Sportwissenschaften und die Handwerke, entwickelte sich ein

stark vernetztes Denken, das eine sehr stimmige Evidenz hervorbrachte. Ich habe bis heute 3800 Sach- und Fachbücher gelesen, dazu noch viele Dissertationen und Studien. Eine gesunde Kritikfähigkeit ließ mich stets die Frage stellen: Stimmt das? So habe ich immer mehrere Autoren zu demselben Thema verglichen. Zu jedem Buch habe ich mindestens den Lebenslauf des Autors gelesen und wenn eine Biografie vorhanden war, auch diese. Das ist wichtig, um die Aussagen zu bewerten. Weiter habe ich zu vielen Büchern eine persönliche Zusammenfassung erstellt. Der Vergleich verschiedener Auflagen desselben Titels zeigt mir die Veränderung der Meinung der Autoren im Laufe der Zeit. Ja, es kann sein, dass Sie und ich das vermeintlich selbe Buch gelesen haben und doch war der Inhalt nicht identisch. Meine frühen Ansichten über die „Welt“ hat die Wissenschaft im Nachhinein stets bestätigt, so dass ich sehr selbstbewusst und selbstsicher geworden bin. Ohne Scheu vor großen Persönlichkeiten hatte ich viele wertvolle Kontakte. Weil ich festgestellt habe, dass ich einer von sehr wenigen Menschen bin, der die eingangs erwähnten Fragen beantworten kann und ich eine tiefe Dankbarkeit für meinen Lebensweg empfinde, fühle ich mich berufen, dieses Buch zu schreiben. Wer sonst glauben Sie könnte dieses Buch schreiben? Ich fand keinen.

## Warum ich als Coach?

Was kann er noch?

Ich schreibe nicht nur, ich biete auch Coaching an, und zwar nicht ausschließlich, aber *hauptsächlich* für Unternehmer kleiner und mittlerer Firmen und deren Führungskräfte. Nun muss ich mich ständig der Frage stellen: Wieso glauben ausgerechnet Sie, der vielleicht nur eine Zwergfirma besitzt, dass Sie mir nützen können? Gerne antworte ich mit einer Gegenfrage. Warum sollte jemand, der eine Pleite hinter sich hat, was manche Unternehmercoaches zur Tugend erklären, besser dafür geeignet sein? Wer nur ein wenig darüber nachdenkt, kommt zu dem Schluss, dass es nicht die Pleite war, die die Eignung ausmacht, sondern die Tatsache, dass sich derjenige mit der Materie beschäftigt und daraus gelernt hat. Stellt sich die Frage, ob die Pleite bei dem Prozess unbedingt notwendig war. Oder, warum soll ein Firmenlenker, der das Glück hatte, einen guten Vorgänger zu haben, und nun die Ernte einfährt, ein guter Ratgeber sein?



Muss Ihr Arzt selbst krank sein, um ein guter Arzt zu sein, oder ist es besser, wenn er gesund ist? Sie sehen, das spielt keine wirkliche Rolle. Sie brauchen einfach jemanden, der *gut ist* und vor allem, der es auch *weitergeben* kann!

Diese ewige Diskussion ist mir leid, weil sie nicht wirklich tauglich ist. Sie können das Falsche lernen, die falschen Schlüsse ziehen oder blind sein für die Dinge. Auch Erfahrung ist manchmal zweifelhaft. Es gibt Menschen, die machen etwas dreißig Jahre lang und doch nicht gut oder sie begehen immer wieder dieselben Fehler. Die Welt verändert sich sehr schnell. Ist Ihr Ratgeber überhaupt noch >up to date<?

Es sind zwei Aspekte, die einen guten Coach ausmachen. Er muss sehr *aufmerksam sein* und er muss *theoretisches Wissen besitzen*. Nur wenn beides vorhanden ist, kann Lernen stattfinden. Das gilt auch für Sie, wenn Sie sich weiterentwickeln wollen und das sollten Sie tun, denn wer nicht mitwächst, dem wächst bald alles über den Kopf. Also, was Sie nicht kennen, sehen Sie nicht und wo Sie nicht hinschauen, das entgeht Ihnen. Interessant ist am Ende nur, was für Sie dabei herauskommt. Barry J. Gibbons, ein amerikanischer Wirtschaftsautor und ehemaliger CEO einiger erfolgreicher Unternehmen (z. B. Burger King), sagte sinngemäß: Die Qualität misst man ganz am Ende der Kette, beim Kunden. So sehe ich das auch. Es spielt keine Rolle, welchen Preis eine Sache hat. Ob Sie für einen Kochtopf, der einen Listenpreis von 100 Euro besitzt, 20 oder 200 Euro bezahlt haben, spielt für den Nutzen, den er Ihnen bietet, keine Rolle.



Der Wert einer jeden Sache, hier meines Coachings, bemisst sich nur in Ihrem Nutzen. Deshalb bekommen meine Kunden von mir eine *Zufriedenheitsgarantie*. Eine Erfolgsbeteiligung ist mir lieber als ein festes Honorar. So werde ich zur Hochform auflaufen. Wenn unsere gemeinsamen Maßnahmen für Sie erfolgreich sind, geben Sie mir einen Teil ab, das ist doch im Erfolgsfall kein Problem. Ohne den Erfolg hätten Sie nicht mehr als vorher. Was haben Sie zu verlieren? Außerdem garantiert Ihnen dieses Vorgehen, dass ich nur Interesse an einer Zusammenarbeit mit Ihnen zeigen werde, wenn ich erfolversprechende Wege sehe. Anders könnte Ihr Coach einfach seine Stunden abrechnen, egal ob Sie einen Nutzen hätten oder nicht.

***Ich helfe Ihnen mit weniger Aufwand erfolgreicher zu werden. Speziell helfe ich Unternehmern von der Preiskriegsfront weg und aus dem Dauerstress heraus, in eine komfortable Lage zu kommen. So werden Sie in der Folge Ihr volles Potenzial erschließen können.***

***und***

***Ich helfe Ihnen sogar, Ihren Stress in positive Energie zu wandeln.***

Denn Stress ist ein erstes, ernstes Zeichen für Defizite. Stressbewältigung ist eine Kernkompetenz von mir. Stress ist nur ein Symptom, niemals die Ursache. Ich schreibe bereits am nächsten Buch mit dem Arbeitstitel: „Stress – Strategien um Stress in positive Energie zu wandeln“.

Erst wenn wir gemeinsam die Ursachen ergründet haben, folgt der nächste Schritt: Die Basis sind bewährte Methoden wie zum Beispiel die „Engpasskonzentrierte Strategie“ nach Wolfgang Mewes, kurz EKS. Früher hieß sie **Evolutionskonforme Strategie**. Der alte Begriff gefällt mir sehr gut, weil ich mich sehr intensiv mit der Gehirnforschung beschäftigt habe. Deshalb kann ich heute sogar erklären, was hinter den Methoden steckt, die andere nur anwenden.

Ich zeige Ihnen neue zielführende Strategien und begleite deren Umsetzung. Ich bringe Sie zu Lösungen, an die Sie selbst nicht gedacht hätten.

Wir werden gemeinsam Komplexität methodisch lösen. Weil ich ein Universalist bin, kann ich Ihnen eine für Sie maßgeschneiderte Lösung anbieten. Und weil ich die Menschen mit all ihren Eigenschaften, Wünschen und Glaubenssätzen wahrnehme, werde ich Ihnen und Ihren Mitarbeitern nur Strategien vorschlagen, die zu Ihnen passen. Sonst werden Sie langfristig weder erfolgreich noch glücklich.

***Vielen meiner Kunden fehlen die letzte Übersicht und die eine entscheidende Orientierung, weshalb sie nicht über die nächste Hürde kommen.***

***In der Folge arbeiten sie immer mehr, anstatt klüger zu Handeln. Machen Sie es besser: „Work smarter not harder!“***

***Ich biete einen vielfach bewährten Handlungsplan und eine kostenlose Erstberatung, in der ich bereits Schwachstellen aufzeige und erste Lösungswege und Chancen skizziere.***

***Mit Hilfe meiner Methode werden Sie bessere Wege finden, die Ihnen mehr Freiheit und mehr wirtschaftlichen Erfolg bringen.***

Dieses Buch schreibe ich auch, um meine Kompetenz zu beweisen. Das eigene Sachbuch ist immer noch der Goldstandard. Wenn jemand ein schönes Zertifikat vorweisen kann, dann hat er an einer Bildungsmaßnahme teilgenommen. Wenn jemand ein Buch schreiben kann, dann hat er die Materie im Allgemeinen wirklich verstanden und zeigt, dass er Wissen auch weitergeben kann. Außerdem steht der Autor mit jedem Wort öffentlich in der Verantwortung.

## Zum Gebrauch

Geleit

Die Schulfächerauswahl ist historisch gewachsen und stets in der Diskussion. Egal, ob Sie Biologie gegen Medizin tauschen oder Ethik gegen Psychologie, Schule vermittelt Wissen und hofft, dass sich daraus Kompetenz entwickelt. Wobei in letzter Zeit Tendenzen zu besseren Lösungen

sichtbar werden. Trotzdem sind dabei viele bereits kurz nach der Schule mit ihrem Latein am Ende. Hier im Buch soll der Blick gelenkt werden, damit sich aus bestehendem Wissen Kompetenz entwickeln kann. Und es soll Neugierde geweckt werden, Lust darauf, die weißen Flecken des großen Puzzlespiels zu füllen.

## Die Kapitel

Es betrifft auch Sie!

Es gibt 52 davon, leichtere kommen zuerst. Die meisten stehen für sich, trotzdem bauen manche auf vorherige auf. Die Länge ist übersichtlich, deshalb kann jeder Gesichtspunkt nur kurz angerissen werden. Das Wesen der Dinge zu erkennen, bedeutet, sich intensiv mit der Sache zu befassen, erst zu wissen, dann zu sehen, zu probieren und zu verstehen. Nun liegt eine kleine Welt vor den Füßen. Jetzt muss man sich bücken, die ganze Fülle komprimieren, bis sie in die Hosentasche passt. Nur so kann man das Wesen mit auf die Reise des Lebens nehmen. Falls ein Thema Ihre Neugierde geweckt hat, finden Sie im Anhang weiterführende Hinweise.

## „Mein Rat“

Ihr Nutzen!

Am Ende jedes Kapitels steht „Mein Rat“. Ich weiß, wie das Wort *Rat-schlag* schon sagt, kann Rat auch schlagen. Die Kuppel der Moschee in der Schwetzingen Schlossanlage zierte der Spruch: „Der Thor hält Rat für Feindschaft“. Nehmen Sie die Ratschläge nicht zu wörtlich. Ihr Leben ist vielleicht gerade perfekt, warum wollen Sie etwas ändern? Derjenige, der sich Verbesserung erhofft, entscheidet und verantwortet letztlich selbst, ob und was er tut.

## Über die Zwischenkapitel

Umsetzen statt nur lesen!

Dieses Buch spricht einen sehr weiten Leserkreis an. Wenn Sie eine erfahrene Führungspersönlichkeit sind, brauchen Sie diese Zwischentexte vielleicht nicht. Die Praxis zeigt aber, dass viele Menschen gerade diese Zwischenkapitel benötigen und auch wollen. Zusammen bieten sie ein Konzept zum Selbststudium, eine erprobte Anleitung, die Ihnen helfen wird, zu handeln und selbstwirksam zu werden.

## Für wen?

Ich schreibe für Sie!

Zwei gute Gründe gibt es, das Buch zu lesen. Viele Menschen jammern, meckern und wehklagen, das oft mit reichlich Energie, weil sie sich ohnmächtig fühlen in der modernen Welt. Ich sage Ihnen: Sie sind durchaus Herr Ihres Geschicks, wenn Sie das Heft in die Hand nehmen. Das Buch bietet vielerlei Anregungen. Manchem werden sich neue Blickwinkel auftun, er wird die Erkenntnis gewinnen, dass Veränderung mit Risiko und Anstrengung verbunden ist. Aufbruch ist immer auch Abschied vom Alten. Wer nicht aufbrechen, sondern beim Gewohnten verharren will, dem kann das Buch Zufriedenheit geben, weil der Mensch immer nur Probleme sieht, die er hat, und hier auch die sich zeigen werden, die er nicht hat.

## Best Practice

Wie Sie vorgehen können

Die meisten Bücher behandeln ein Thema. Dieses wird von allen Seiten beleuchtet und hat einen offensichtlichen roten Faden. Der geübte Leser wünscht sich, dass der Autor manches schneller auf den Punkt bringt und manchmal meint man, es müssten noch ein paar leere Seiten gefüllt werden. Es wird relativ wenig Information vermittelt, die der Leser in einem Stück aufnehmen kann.

Dieses Buch hier ist ganz anders, es bietet die Quintessenz von sehr vielen Themen und Wissensgebieten. Das Wesen dieses Buches ist es,

eine Fülle von Perspektiven der Welt zu präsentieren. Die Zusammenhänge erschließen sich oft erst viel später. Ein Gesamtbild entwickelt sich bei dem fleißigen Leser im Laufe der Zeit, bei dem oberflächlichen Betrachter manchmal nie. Es enthält sehr viele Informationen in sehr kompakter Form. Langweilige Passagen werden Sie vergeblich suchen. Das bedeutet aber auch: Sie brauchen Zeit um das alles zu verarbeiten. Im nächsten Kapitel kommt meist schon ein anderes Thema. Nur einige Abschnitte bauen direkt aufeinander auf. Lesen Sie also *ganz langsam*. Ich empfehle Ihnen *ein Kapitel pro Woche*. Ärgern Sie sich nicht, sondern freuen Sie sich, denn Sie haben ganz viel Inhalt mit dem Buch gekauft. Sie dürfen jedes Kapitel auch öfter als einmal lesen – probieren Sie es bitte aus. Gehen Sie in dieser Woche nur mit der Idee des einen Kapitels schwanger, beobachten Sie die Welt und handeln Sie danach. Sie werden bald ein Gefühl dafür bekommen, wie schnell Sie vorgehen sollten. Wenn Sie bereits zwei Kapitel später nicht mehr wissen, was im vorigen Kapitel stand, waren Sie viel zu schnell, zu unkonzentriert oder zu oberflächlich. Alles im Leben braucht genau so lange, wie es braucht.

Kreativität und das Entwickeln von neuen Ideen brauchen Störungen höherer Ordnung. Ich kann nicht oft genug wiederholen: Am meisten profitieren Sie, wenn Sie ganz langsam vorgehen. Machen Sie sich pro Kapitel 5 bis 10 Stichpunkte, die Sie auf einen Zettel schreiben und mit sich führen. Stören Sie Ihren Tagesablauf – lesen Sie den „Zettel der Woche“ öfters. Nur so kann aus Wissen und Verständnis praktisches Handeln und Ritual werden. Ich verspreche Ihnen, jeder Punkt, jede Idee, die Sie in Ihr Leben integrieren können, wird Ihre Lebensqualität deutlich steigern. Wenn Sie aber nur lesen, werden Sie alles wieder vergessen und nichts wird sich ändern, weil Sie Ihren Teil dazugeben müssen um Erfolg zu haben. Legen Sie bitte Bleistift und Papier neben das Buch und notieren Sie sofort beim Lesen Beispiele aus Ihrem Beobachtungsraum. Was möchten Sie ganz konkret verändern? Welchen Vorteil hätten Sie, wenn die Umsetzung gelänge? Womit werden Sie sich belohnen, wenn Sie eine wirksame Verbesserung erzielt haben? Mit wem möchten Sie Ihren Erfolg teilen? Wenn Sie sich eine Gleichgesinnte suchen, wird alles leichter. Gemeinsam mit einem Freund oder einer Freundin werden Sie wirksamer werden. Sie können sich gegenseitig unterstützen.

## LEBENSunternehmer, eine Metastrategie

Naturgesetze gelten universell!

Jeder Mensch, der etwas unternimmt, also selbst handelt, ist in meinen Augen ein Unternehmer, genauso wie jeder Mensch, der denkt, als Philosoph bezeichnet werden kann. Managen bedeutet auch führen, weshalb wir, bei großzügiger Auslegung, Menschen, die Andere anleiten und lenken, als Manager bezeichnen dürfen, wie zum Beispiel Eltern, Jugendleiter oder Lehrer es tun, und nicht nur Personen vom Abteilungsleiter aufwärts bis zum CEO. Die von mir in den folgenden Kapiteln beschriebenen Zusammenhänge sind universell gültig wie die Schwerkraftgesetze. Deshalb spielt es keine Rolle, ob Sie das Buch aus der Perspektive der Privatperson, als Arbeitnehmer, Führungskraft oder Unternehmer lesen. All diese Zusammenhänge sind urmenschlich. Mitarbeiter, Kunden, Zulieferer und Chefs sind Menschen, ebenso wie Lehrer und Schüler oder Ärzte und Patienten. Bei dieser Betrachtungsweise kann etwas Wunderbares geschehen, es kann wieder Menschlichkeit einkehren in die Schulen und Universitäten, die kleinen Betriebe, die Firmen und Unternehmen bis hinein in die große Politik. Wenn in der Berufswelt der menschliche Faktor fehlt, wuchern Probleme wie Unkraut nach dem Sommerregen, wird der Boden bereitet für Mobbing, Demotivation und Frustration bis hin zum Burnout und der Depression. Wenn Menschen nicht wachsen können, wächst ihnen alles über den Kopf. Dabei spielt es keine Rolle, ob diese Menschen den Posten des Klassensprechers, des Vereinsfunktionärs oder des Direktors begleiten. Ich lade Sie ein: Wachsen Sie!

Wesentliche Eigenschaften eines Unternehmers sind die Fähigkeit, Visionen zu entwickeln, Grenzen auszutesten und zu verschieben. Viele LEBENSunternehmer tun das, indem Sie Marathon laufen, Rafting betreiben oder Klettern gehen. Wenn Sie ein Mensch sind, der diese Erfahrungen schon gemacht hat, dürfen Sie ruhig darüber nachdenken, Unternehmer zu werden. Aber holen Sie sich bitte Hilfe dabei. Der Schritt ist zu schwierig und zu groß, um ihn per Versuch und Irrtum zu tun. Nun kommen wir endlich zum ersten Kapitel – und das beginnt mit einem einfachen Blickwinkel.



## Einstieg

### 1. Eilig und wichtig

Das Richtige tun!

Ungeduldig, die Stirn in Falten gezogen, fixiert er sie über den Rand seiner Brille und unterbricht damit ihren Versuch, eine einfache Stellungnahme zu schreiben, zum dritten Mal. Wie sie es hasst, so mitten aus dem Satz gerissen zu werden, den sie wohlformuliert fast greifen konnte, und nun ist er – der flüssige Satz – weggeschwemmt, wie eine Spur von der Welle im Sandstrand. Jedes Mal schneidet seine Stimme sie ins Ohr, respektlos, als wäre ihre Arbeit nichts. „Ich brauche den Vorgang bis spätestens 15 Uhr, Frau Schmidt“, tönt es unmissverständlich. Sie fühlt, wie ihr die kleine Ader an der Schläfe schwillt, weiß sie nur zu genau, dass er die plötzlich eilige Angelegenheit seit drei Wochen vor sich herschiebt. Nein, heute würde sie pünktlich gehen, denn auf der Heimfahrt würde sie noch das Geschenk für die Abendeinladung bei Knielings besorgen. Während sie in dem Feinkostladen im U-Bahnhof zwischen Merlot und Bardolino abwägt, drängt sich ein ungeduldiger Mitkunde in der Schlange nach vorn, weil er nicht warten könne; heute keinen Streit mehr, bleib ruhig, Sylvie, lass ihn! Sie hatte gelernt, auch solche Situationen zu ertragen,

war es doch eine tägliche Übung im Büro. Zu Hause angekommen steht sie trotz allem, gut gelaunt, an der Pfanne und brät einige Omeletten, während Horst aus dem Wohnzimmer ruft: „Kannst du schnell mal zum Computer kommen, ich habe hier was im Internet gefunden?“ Warum nur schubst sie die ganze Welt herum – jetzt, gleich und sofort? Dabei sollte sie sich mit Nicole, ihrer besten Freundin, treffen, die eine schlimme Krise durchmacht, wichtiger noch, sie müsste unbedingt diese unangenehmen Stiche in der Magengegend vom Arzt abklären lassen und sie sollte sich um ihr ständig überzogenes Konto kümmern.

Eilig hat immer etwas mit den Wünschen der Anderen zu tun, fast nie mit Ihnen. Wenn man etwas von Ihnen will, dann in der Regel sofort. Bei „eilig“ reagieren Sie nur, bei „wichtig“ würden Sie selbst entscheiden und Ihre Handlungen überlegt planen. „Wichtig“ hat in der Regel mit Ihnen zu tun, ist aber meist nicht eilig. Wenn Sie zu viel und zu oft mit „eilig“ zu tun haben, werden Sie auf eilig konditioniert. Sie müssen aufpassen, dass Sie nicht in ein Verhaltensmuster fallen, das Sie dazu bringt, Ihre wichtigen Dinge auch eilig zu behandeln. Wenn Sie einen Topf Milch auf dem Herd stehen haben und der Inhalt droht schäumend überzulaufen, dann nehmen Sie ihn eilig vom Feuer, sonst müssen Sie putzen. Der Hintergrund des Handelns und der Lösungsweg sind hier ganz klar, die Handgriffe sind fest eingeübt. Wichtige Dinge sind meist kompliziert, noch schlimmer komplex, wollen durchdacht und abgewägt werden. Wenn Sie „Wichtiges“ eilig behandeln, geschieht dies reflektiv. Dadurch wird das Ergebnis schlechter. Erstellen Sie eine Prioritätenliste, aber machen Sie bitte *keine* Prioritäten für Ihre Termine, sondern *Termine für Ihre Prioritäten*. Das ist ein wesentlicher Unterschied. Stellen Sie sich täglich die Frühstücksfrage: Was ist die eine Sache, die ich heute erledige, egal, was passiert? Nur so werden Sie wirksam werden. Seien Sie ruhig egoistisch, denken Sie zuerst an sich und an die wichtigen Dinge, lernen Sie „nein“ zu sagen. Dadurch wird sich die Bedeutung ändern, mit der Sie die Dinge bewerten – Ihr Leben wird besser werden.

Verbannen Sie Störungen! In der Frühe, wenn Sie noch frisch sind, arbeiten Sie an Ihrer Frühstücksfrage. Wen sollten Sie dazu kontaktieren, wer wird Sie unterstützen und liefert Informationen? Wer gibt Ihnen Feedback? Dazu überfliegen Sie die E-Mails. Dann telefonieren Sie und

dann stellen Sie das Telefon, die E-Mails und Social medias *aus!* Hier wollen Andere etwas von Ihnen, das hat Zeit bis am Nachmittag. Solange Sie an für Sie wichtigen Dingen arbeiten, schalten Sie das Radio und alle anderen Ablenkungen ab. Üben Sie dabei Disziplin und Sie werden staunen, wie wirkungsvoll Sie werden.

Sie sollten noch wissen, dass alle unerledigten Dinge die Angewohnheit haben, mehrfach am Tag als Gedanken aus unserem Unterbewusstsein in unser Arbeitsgedächtnis hochzusteigen. [1] Das vermüllt Ihren Tag. Lebensgenuss geht verloren. Es gibt ein altes Hausmittel dagegen. Schreiben Sie alle lästigen Gedanken auf einen Zettel (Vorhänge waschen). Im zweiten Schritt schreiben Sie den Termin dahinter, bis wann es fertig sein soll (vor Ostern). Unterstreichen Sie alles, was wichtig ist (Arzt). Jetzt nehmen Sie einen neuen Zettel, auf dem Sie alles notieren, was heute zu erledigen ist (Termin beim Arzt vereinbaren) und ein zweites Blatt nur für wichtige Sachen. Alles, was mehr als 14 Tage Zeit hat, streichen Sie so durch, dass es noch lesbar bleibt, (Steuererklärung), und legen den Zettel in eine Schublade. Beginnen Sie die Liste „Heute“ systematisch abzuarbeiten (Geld: Ausgabenaufstellung). Planen Sie nach jedem dritten Punkt eine Pause ein. Erledigen Sie lieber fünf Punkte wirklich als zehn vielleicht. Es kommt sowieso noch etwas Unerwartetes dazwischen und wenn nicht, ja dann ist Pause – genießen Sie!

**Mein Rat: „Denken Sie an sich! Dinge, die wichtig sind, haben mit Ihnen zu tun, eilig sind sie selten.“**

## Literatur

Dieter Past ,Hauptstadt der Sieger, Hof/Norderstedt, (BoD), 2005

## Hintergrund

Verstehen, warum wir etwas tun

[1] In unserem Gehirn sind immer mehrere Gedankencluster aktiv. Nehmen wir das Beispiel: Sie haben Hunger, Sie sollten Ilse anrufen und Sie hören mir gerade zu. Wenn mein Vortrag sehr interessant für Sie ist, wird Dopamin ausgeschüttet, was dazu führt, dass alles, was mit meinem Vortrag zusammenhängt, in Ihrem Gehirn verstärkt wird, worüber Sie Ihren Hunger und das anstehende Telefongespräch vergessen. Sie lauschen mir hochkonzentriert zu. Wenn mein Vortrag langweilig wird, sinkt Ihr Dopaminspiegel und Sie bemerken wieder Ihr Hungergefühl und die Erinnerung an Ilse wird bewusst. Dadurch, dass Sie das ~~Gespräch mit Ilse~~ aufgeschrieben und durchgestrichen haben, wird ein Mechanismus stark, der die Aktivitätsmuster in Ihrem Gehirn hemmt, die das Denken an Ilse aktivieren. Dieses Muster hemmt das Denken an Ilse aber nicht für immer, sondern die Hemmung wird über die Zeit schwächer. Wenn Sie das kultivieren, werden Sie bald bemerken, dass die Erinnerung an das Telefonat mit Ilse, zur rechten Zeit, in Ihr Bewusstsein gelangt.

Sie können immer nur eine Handlung ausführen. Entweder Sie spreizen die Finger oder Sie ballen die Hand zur Faust. Gleichzeitig können Sie das nicht tun. Würde Ihr Gehirn gleichzeitig Signale dafür an die Muskulatur schicken, würde Ihre Hand Schaden nehmen. Das Prinzip heißt reziproke Hemmung. Wenn der Wille, mit Ilse zu telefonieren, gegen das „Mir zuhören“ gewinnt, werden Sie zum Telefon greifen. Kläuschen isst sein Pausenbrot heimlich unter der Schulbank, weil der Appetit gegen den Unterricht des Lehrers gewonnen hat. Das spricht nicht für den Unterricht. Oder hat er nicht ordentlich gefrühstückt? Dadurch, dass unsere Sekretärin Sylvie Schmidt einsieht, dass Sie Ihr wichtige Dinge vor den vermeintlich eiligen tun sollte, werden diese Signale im Gehirn immer stärker und wenn sie beharrlich bleibt, wird Sie eines Tages „NEIN“ sagen können.



## Welche Rolle spielen Sie?

Gilt für Sie und andere

Diese Geschichte nimmt den Blickwinkel der Sekretärin ein. Aber auch der Chef und dessen Chef stehen vor ähnlichen Problemen, die nur in einem anderen Zusammenhang entstehen. Das Tagesgeschehen frisst das Wichtige auf. In der Not wird Wichtiges geopfert, weil vermeintlich Eiliges ansteht. Stellen Sie das bitte auf den Prüfstand.

## Umsetzen lernen

Langsam lesen, viel umsetzen

Dieses Kapitel ist sehr kurz, aber der Inhalt ist für Sie wichtig. Gönnen Sie sich bitte Zeit für Ihre persönliche Entwicklung. Lesen Sie erst weiter, wenn Sie etwas aufgeschrieben haben, wenn Sie sich morgen die Frühstückfrage gestellt haben und wenn Sie im Laufe des Tages etwas umsetzen konnten. Wenn Sie sofort weiterlesen, besteht die Gefahr, dass sich bereits die wenigen Aspekte, aus diesem ersten Kapitel im Alltag verlieren werden. Übernehmen Sie Eigenverantwortung, handeln Sie! Wenn Sie ehrlich sind, werden Sie feststellen, dass vieles was ich hier geschrieben habe, Ihnen doch klar war, aber leider nicht bewusst und vor allem nicht aktuell in Ihrem Kopf. Etwas zu wissen, ist zu wenig, Sie müssen es auch umsetzen, wenn Sie wirksam werden wollen. Die Weise, wie Sie jetzt weiter verfahren, während Sie das Buch weiterlesen, ist ganz entscheidend für Ihren Erfolg. Sie haben nichts davon, wenn Sie das Buch in zwei Monaten, schlechter noch, in einem Monat durchlesen, ohne etwas in Ihr Leben zu übernehmen. Wie ist es, wenn Sie nach einem Rezept kochen: Lesen Sie da zurück, wenn Sie nicht mehr wissen, was vor „200 Gramm Mehl und drei Eier“ stand? Könnte es Ihnen nicht helfen, wenn Sie es hier auch tun? Kennen Sie das Rezept auswendig oder hat Oma es aufgeschrieben. Schreiben Sie bitte Ihre Ideen nieder. Stehen Sie *jetzt sofort* auf und holen Sie Papier und Bleistift, weil Sie es sonst nie tun!

## 2. Chronos und Kairos

Lebenszeit und Gelegenheit

Nie hätten sie es für möglich gehalten, dass in Kleinostheim so etwas geschehen könnte. Eine Windhose hatte von der landwirtschaftlichen Lagerhalle das Dach abgehoben, durch die Luft getragen, 200 Meter weiter den Kiosk geplättet und die geparkten Autos am Bahnhofsvorplatz in Blechschrott verwandelt. Holger von der Halleschen Versicherung wurde Berater des Monats.

Chronos und Kairos sind griechische Götter. Chronos ist der Gott der Zeitmessung, der wichtigere ist Kairos – der Gott des richtigen Augenblicks. Der gute Zeitpunkt war den alten Griechen so wichtig, dass sie einen eigenen Gott dafür hatten. Dieser Kairos ist ein seltsamer Geselle. Ständig läuft er eilig hin und her. Er trägt einen langen Zopf auf der Stirn, der ihm tief ins Gesicht hängt, wogegen er am restlichen Kopf total kahl ist. Kommt Kairos auf Sie zu, zögern Sie bitte nicht, ihn bei dieser Gelegenheit am Schopf zu packen. Die meisten Menschen beobachten Kairos genau, wenn er auf sie zukommt, zögern einen winzigen Moment und dann, wenn er gerade vorbei ist, packen sie zu. Leider haben sie nur die geölte Glatze erwischt – weg ist die Gelegenheit.

Alles im Leben hat ein Zeitfenster. Es ist Viertel nach acht, die Eltern sehen Nachrichten. Wieder wurde ein Mädchen im Park überfallen. Lisa möchte heute Abend länger bei ihrer Freundin bleiben – heute bitte nicht! Klaus hat das Auto aus der Werkstatt geholt und eine saftige Rechnung bekommen. Inge möchte das schöne rote Kleid haben, aber heute wohl besser nicht. Ralf hat eine Gehaltserhöhung erhalten, er führt Monika schick zum Essen aus. Auf dem Weg kommen sie beim Juwelier vorbei, der die schöne Kette im Fenster dekoriert hat, heute gehen sie hinein.

[1] Gestern hat Jürgen die Marie-Luise kennengelernt, eine Bürgertochter, konservativ, kein Mauerblümchen, aber doch etwas brav. 14 Tage sollte er unbedingt warten. Bei Claudia könnte man morgen Abend schon mal vorsichtig vorfühlen, ja bei Natascha ist heute alles drin. Marie-Luise gefällt ihm, er hat sich erkundigt. Sie ist gut erzogen, spielt sehr gut Klavier. Er hat sich verknallt, was tun? Ich meine, am ersten Abend ein Konzert besuchen, zeigen, dass man was von Musik versteht. Am zweiten Abend gut

**„Bitte achten Sie die Zeit und suchen Sie den richtigen Augenblick.“**

[1] Peter Nieschmidt [http://www.youtube.com/watch?v=tpuLYjxb\\_IQ](http://www.youtube.com/watch?v=tpuLYjxb_IQ)  
(Abruf: 3. Mai 2014)

## Literatur

[http://www.abenteuer-philosophie.com/artikel/102\\_artikel1\\_zeit.pdf](http://www.abenteuer-philosophie.com/artikel/102_artikel1_zeit.pdf)  
(Abruf: 1. Oktober 2014)

## Subjektives Zeitparadoxon Warum verfliegen die Jahre?

Kinder und Erwachsene empfinden die Zeit jeweils anders. Lernen Sie von den Kindern, Sie waren auch einmal eines. Ich persönlich empfinde die Zeit heute noch wie ein Kind. Meine Jahre sind prallgefüllt und gefühlt sehr lang. Ein Jahr ist für Kinder eine Ewigkeit, aber für Erwachsene im Flug vorbei. Kinder können sich in der Gegenwart verlieren, alles ist neu für sie. Diese unstillbare, rigorose Neugier macht den Unterschied. Albert Einstein sagte einmal: „Ich habe keine besondere Begabung, sondern bin nur leidenschaftlich neugierig.“ Erwachsene haben viele Routinen entwickelt. Bevor ich zum Aber komme, möchte ich Ihnen sagen: Das ist gut so und das ist auch notwendig. Routinen machen das Leben leichter, weil wir nicht mehr nachdenken müssen. Dafür bezahlen Erwachsene aber einen hohen Preis, weil unser Gehirn sich nur Interessantes und Neues merkt. Pendler, die stundenlang täglich denselben Weg fahren, haben kaum Erinnerungen an die Fahrt. Der Arbeitsalltag verkommt auf ein Warten auf Freitag oder den Urlaub, und die Vorfreude auf das Wochenende ist manchmal erfrischender als das Wochenende selbst.

Wenn Sie Ihre Routinetätigkeiten bewusster tun, einfühlsamer, emotionaler, dann sind sie jedes Mal wie neu. Machen Sie ein kleines Experiment:

Streichen Sie mit der Hand über die Sitzfläche Ihres Stuhles, wie es Blinde tun, bevor Sie sich setzen, und dann fühlen Sie mit dem Gesäß. Riechen Sie am Apfel, bevor Sie hineinbeißen, fühlen Sie die Schale der Birne und wenn Sie abgebissen haben, dann schlucken Sie nicht sofort. Wenn Sie diese Dinge etwas kultivieren, wird sich eine Veränderung einstellen. Mir schmeckt das Essen besser, wenn ich es von einem guten Porzellan mit einem haptischen Besteck einnehme. Die Porzellanindustrie in Oberfranken ist stark gebeutelt worden. Die Autoindustrie hat dagegen eine Autokultur geschaffen, die uns glauben lässt, einen hochbeinigen PS-Protz mit Allradantrieb zu brauchen, obwohl das schwierigste Terrain, das der Wagen je gesehen hat, der Rollsplitt auf dem Parkplatz ist. Wenn es der Porzellanindustrie gelungen wäre, mehr Bewusstsein für Tischkultur beim Kunden zu wecken, hätte sie einen besseren Stand. Für Fast- und Fingerfood braucht man keine Rosenthalteller. Beachten Sie die banalen, täglichen Dinge mehr. Es gibt über 2500 Tomatensorten. Wieso finde ich im Supermarkt höchstens fünf? Liegt es daran, weil der Kunde diese Dinge nicht achtet? Fragen Sie doch einfach mal nach. Auch so beginnt Eigenverantwortung.

Bleiben Sie neugierig. Gehen Sie hinaus in die Welt, wo es etwas zu erleben gibt, wo Sie neue Menschen kennenlernen, die Welt atmen, riechen und erspüren können. Fernsehen und Computer bieten Ihnen doch nur ein flaches Abbild der Welt, so flach wie die Geräte selbst. Der ständige Bildwechsel verhindert ein Gefühl von Langweile, nur die Irrelevanz der Bilder lässt uns diese genauso schnell vergessen, wie wir sie gesehen haben. Bequemlichkeit fordert einen hohen Preis. Es ist ein wesentlicher Unterschied, ob Sie etwas im Fernsehen sehen oder selbst erleben. Nicht nur die Eindrücke, der Ort und die Zeit sind wichtig, sondern vor allem auch die *Handlungserfahrung*. Tun mit den Händen. Wer übt noch das Handwerk? Von der Oper sind wir ergriffen – das kommt von *greifen*.

Wenn wir uns auf Neues einlassen, riskieren wir natürlich auch Missgeschicke. Kinder stapeln stundenlang Bauklötzchen und immer wieder fällt das Türmchen. Das nenne ich Misslingenskompetenz. Erwachsene dagegen sind das Gegenteil davon, nämlich frustriert, weil der Erfolg sich nicht sofort einstellt, dabei kommt der Erfolg erst am Ende einer langen Lernkette. Wenn Thomas Alva Edison bei seinen 1000 Versuchen, eine

## Literatur

Gunter Dueck: Professionelle Intelligenz. Köln (Eichborn) 2011

### Am Rande der Überforderung

Die richtige Herausforderung finden

Wenn Sie joggen gehen und dabei nicht ins Schwitzen kommen, dann laufen Sie zu langsam. Wenn Sie außer Atem geraten, dann laufen Sie zu schnell. Was immer Sie im Leben tun, ich empfehle Ihnen, dieses eine Maß zu suchen, das zwischen der Unter- und der Überforderung liegt. Wenn Sie zu bequem sind, werden Sie weit unter Ihren Möglichkeiten bleiben. Wenn Sie sich überfordern, werden Sie die Lust verlieren und nicht durchhalten. Es ist eine ganz große Kunst, Ihr Leben so zu steuern, dass Sie das richtige Maß wählen. Wenn Sie Stufen auslassen, stolpern Sie oder Ihnen fehlt die Kraft für den großen Schritt. Fühlen Sie tief in sich hinein und Sie werden die richtige Belastungsstärke finden. Spüren Sie sich bitte ganz bewusst. Es ist sehr lustvoll zu wachsen und immer besser zu werden. Wenn Ihnen das gelingt, wird das Feuer der Begeisterung Sie ein Leben lang antreiben und glücklich machen.

>Genies< sind nicht nur talentiert, Sie sind auch fleißig, ja Sie sind geradezu besessen von Ihren Ideen und Vorhaben. Genies haben sich nicht auf Watte gebettet und geschont. Als Michelangelo die Deckenfresken in der Sixtinischen Kapelle schuf, lag er bei Kerzenschein verdreht auf dem Rücken. Oft musste er die Arbeit wegen Erschöpfung unterbrechen. Vor den Erfolg haben die Götter .... Sie brauchen kein Genie zu sein, denn auch Sie haben genug Talente. Das Feuer wird aus Ihrem Talent gezündet, Ihre Beharrlichkeit nährt es, wie das Öl in der Lampe die Flamme nährt. Halten Sie die Flamme am Brennen, so wie das „ewige Licht“ in der katholischen Kirche niemals erlischt. Wenn Sie Ihr Öl zu schnell verbrennen oder nicht stets nachfüllen, erlischt Ihr Licht. Das Lesen stellt die Weichen, Ihr Denken nährt die Hoffnung, aber damit ist noch nichts

gewonnen. Nur Lesen und Denken ist zu bequem. Es ist wichtig, dass Sie vom Lesen ins *Tun* kommen. Denn wenn Sie jetzt eifrig weiterlesen, wird es Ihnen gehen wie unserem Engländer.

### Der Meister und der Professor

Gedankenmüllabfuhr – Zen

Ein renommierter Engländer, Wissenschaftler und Oxford-Professor, reiste nach China, um bei einem „Meister des Zen“ Anregungen für sein weiteres Leben zu erhalten. So besuchte er den Zen-Meister in seinem Haus. Kaum dass er eingelassen war und dem Meister gegenüberstand, sprudelten seine Fragen und Ideen aus ihm heraus. Der Zen-Meister hörte sich alles wortlos an und kochte währenddessen Tee. Er stellte eine schöne Tasse aus feinem chinesischem Porzellan in eine Untertasse, deutete dem Professor sich zu setzen und platzierte die Tasse vor ihm auf dem Tisch. Nun begann er, die Tasse mit dem heißen schwarzen Tee aus der Kanne zu füllen. Der Professor redete immer noch ununterbrochen, während der Meister schwieg. Der Zen-Meister hörte mit dem Eingießen des Tees auch nicht auf, als die Tasse längst voll war und so lief das Getränk zuerst über den Rand der Tasse in die Untertasse und sogleich über den ganzen Tisch. Der Professor sprang auf, um nicht nass zu werden und rief entsetzt: „Was machen Sie?“

Der Meister sprach: „Dein Kopf ist voll wie diese Tasse. Du bist gekommen, um bei mir zu lernen. Siehst Du, in eine volle Tasse kann man nichts eingießen.“ Er leerte den Tee in eine Schüssel und wischte den Tisch mit einem Tuch. Weiter sprach er: „Gehe du heute nach Hause und leere die Gedanken aus deinem Kopf. Komme morgen wieder, dann beginnt die erste Lektion.“

**„Lesen Sie ganz langsam – nicht mehr,  
als bis Ihre Tasse voll ist. Tun Sie etwas!“**

Mein Rat



## Verpflichtung

### Gewinnen durch Verpflichtung

Wir haben uns in den ersten Kapiteln mit den Themen Zeit, Lebenszeit, Gegenwart beschäftigt. Im letzten Kapitel ging es um Anstrengung, um Wollen und Tun. Grundsätzlich will ich sagen: Der gute Umgang mit der Zeit ist eine Grundtugend, welche die meisten Menschen nicht beherrschen. Die Balance, das richtige Maß zu finden zwischen Langeweile und Getriebensein ist eine Kunst. Den ehrgeizigen Lesern will ich sagen, dass ich Zeitplanungssysteme selbst nur sehr sporadisch benütze. So oft es geht, trage ich *keine* Uhr. Von Zeitmanagement halte ich nichts, weil ich glaube, dass es nicht die Intention der meisten Menschen ist, ihre Zeit zu planen. Menschen wollen Ihre Ziele erreichen, sie möchten sich als Persönlichkeit entwickeln und wachsen sowie glückliche Momente haben. Sie suchen Sinn und Erfüllung im Leben, manche nennen es Erfolg. Das ist etwas völlig anderes. Erfolg ist ohnehin eine Frage der Definition.

Sie könnten sagen: Das hört sich alles schön an. Weiter würden Sie sich fragen: Aber wie soll ich vorgehen, womit fange ich an? Ich empfehle zwei Möglichkeiten. Einerseits gehen Sie systematisch vor: Sie behandeln ein Kapitel, bis Sie es verstanden haben und erste Schritte umsetzen konnten. Aber denken Sie bitte auch an Kairos. Sowie sich eine günstige Gelegenheit bietet oder eine Chance etwas zu verbessern, ergreifen Sie diese mutig und zielstrebig. Mit dieser Strategie werden Sie erste Erfolge erzielen. Wenn Sie aber den Umsetzungsturbo einschalten wollen, brauchen Sie eine bessere Methode. Wahrscheinlich ist es für Sie noch zu bald, diese Methode, die ich Ihnen gleich nennen werde, anzuwenden. Aber ich möchte, dass Sie sich mit dem Gedanken anfreunden und ihn reifen lassen. Sie werden selbst spüren, wann der Zeitpunkt da ist und Sie soweit sind. Es ist ganz einfach: Die Methode heißt Verpflichtung. Verträge werden meistens eingehalten, weil Sie diese unterschrieben und sich damit verpflichtet haben. Ich habe viel mit Frauen zu tun und kenne daher jede Diät der Welt. Glauben Sie mir, keine Diät wirkt wegen der Diät. Es gibt Frauen, die erzählen jedem, dass sie abnehmen werden. Das ist eine Verpflichtung durch Öffentlichkeit. Die Weight Watchers haben keinesfalls die bessere Diät, aber die Mitglieder verpflichten sich gegenseitig und öffentlich. Als ich 2005 mein erstes Buch geschrieben habe, war das auch so. Ich wusste genau, dass von 25 Menschen, die ein Buch schreiben

wollen, nur einer ein Manuskript zu Ende schreiben wird. Nach 20 Seiten sind alle Helden tot. Das ist zu mager für ein ganzes Buch. Außerdem wusste ich, dass von 25 Menschen, die ein dickes Manuskript geschrieben haben, nur einer einen Verlag findet. Trotzdem habe ich bereits ab dem Zeitpunkt der Niederschrift der ersten Seite jedem erzählt, dass ich ein Buch schreiben werde. Ich habe kleine Handzettel entworfen und diese in der Stadt verteilt, obwohl der Titel noch gar nicht feststand. Manche meinten, das war tollkühn, ich nannte es mutig. Kurz darauf habe ich einen Eigenverlag gegründet, das Buch erschien nach knapp sechs Monaten und Sie können es heute noch im Buchhandel beziehen. Es ist ein erster Versuch gewesen, ein Experiment ein ungewöhnliches Lernprogramm zu schreiben. Ich wusste genau, dass die allermeisten Menschen zwar Bücher lesen, aber es ihnen nicht gelingt, das Gelesene ins Leben umzusetzen. Wenn Sie dieses Buch hier gelesen haben, wird Ihnen mein erstes Buch „Hauptstadt der Sieger“ wahrscheinlich nicht mehr gefallen. Aber ohne das erste Buch hätte ich dieses hier nicht schreiben können. Es war ein notwendiger Schritt auf meinem Weg. Außerdem sende ich mit meinen Büchern auch immer eine Botschaft aus: Ich konnte es, Sie können es auch. Die meisten Leser von Hauptstadt der Sieger haben mir gesagt, dass es sehr kreative Ideen enthält, von denen Sie einzelne auch umgesetzt hätten. Das war in meinen Augen zwar nicht schlecht, aber etwas lauwarm. Aber jeder zwanzigste Leser hat seinem Leben danach eine Dynamik verliehen, die man nicht für möglich gehalten hätte. Darauf bin ich sehr stolz. Der Umsetzungsgrad nachdem Sie ein Buch gelesen haben ist wesentlich geringer, als wenn Sie ein Coaching buchen würden. Ich empfehle Ihnen also zwei Dinge:

***Erstens tun Sie es, was immer es sein mag,  
und zweitens verpflichten Sie sich dazu.***

**Mein Rat**



Elisa sitzt vor dem Spiegel und greift sich an den gelben Fleck auf der Stirn. Nichts Ungewöhnliches, denn Elisa ist knapp zwei Jahre alt. Sie hat nun das Alter, ab dem Kinder beginnen, das Spiegelbild von sich als sich selbst zu begreifen. Die Rückmeldung über den Spiegel ist der Schlüssel zu dieser Szene. Wären Sie der einzige Mensch auf Erden, Sie wüssten nicht, dass Sie ein Mensch sind. Jedes Erlebnis, jede Erfahrung speist das Bewusstsein von unserem Selbst. Alles, was wir getan und erfahren haben, wird in unserem autobiografischen Gedächtnis gespeichert. Wir können es erklären, deklarieren, deshalb heißt es auch deklaratives Gedächtnis.

Jede Episode unseres Lebens wird im Zusammenhang mit einem Ort, zu einer bestimmten Zeit erinnert. Unser Temperament liegt zwar in den Genen, aber unsere Kultur und Umwelt prägen uns. Letztlich durchleben wir alle genetisch vorgegebene Krisen, an denen wir wachsen oder zerbrechen können. Der Psychoanalytiker Erik H. Erikson beschreibt es in seinem Stufenmodell der psychosozialen Entwicklung. Jedes Kind

kommt um das dritte Lebensjahr in das Alter der Trotzphase. Es ertrotzt sich Respekt und Anerkennung der eigenen Persönlichkeit. Der Pubertierende sucht seine Identität, der junge Erwachsene seine Intimität und Solidarität, muss sich binden und behaupten. Wem bleibt die Midlifecrisis erspart? Generativität, Stadium sieben nach Erikson, heißt Liebe in die Zukunft tragen. Wohl dem, der Enkel hat oder an junge Menschen etwas weitergeben kann.

Wir sind, was wir erlebt haben, was wir bewältigt haben, was wir gemacht haben. Wenn wir uns über einen bestimmten Menschen unterhalten sind wir uns oft einig. Seine Eigenheiten und Wesenszüge, seine guten und schlechten Seiten, sein Charakter und Temperament werden stimmig bewertet. Aber wie ist es mit uns selbst? Schon Bilder von unserem Gesicht sind uns fremd, zeigen sie uns doch, wie wir uns nicht kennen. Unser Spiegelbild, schon früh im Bad der erste Blick, sind wir gewohnt – und doch sehen nur wir uns spiegelverkehrt. Die Menschen kennen uns wie auf dem Foto. Wer seine Stimme schon mal aufgenommen hat, meint ein Anderer spricht. Wenn der Choleriker seinen Anfall hat, frage ich mich: Kennt er sich so? Wenn er wüsste, wie er wirkt, würde er sich bestimmt beherrschen. Ein beliebtes und zielführendes Mittel des Coachings ist das Filmen des Probanden in Situationen; dann sieht man sich den Film an und macht eine gemeinsame Auswertung. 90 Prozent aller Befragten halten sich für überdurchschnittlich gute Autofahrer, welche ein Zerrbild, können doch höchstens 50 Prozent über der Mitte liegen. Hat die Natur das vorgesehen? Denn eine positive Selbsteinschätzung ist eine wichtige, wertvolle Voraussetzung für Lebenserfolg. Wissen, was man kann, was man sich zutraut, ist entscheidend, seine Grenzen zu kennen, aber auch bereit zu sein, diese herauszufordern und zu wachsen. Nicht nur die Frage „Wer bin ich, welche Talente und Fähigkeiten habe ich?“, auch die „Wer könnte ich sein, wer könnte ich werden?“ sollte man sich stellen. Wunde Punkte haben alle, das ist kein Makel, sondern eine Chance. Ziehen Sie Bilanz. Stellen Sie sich vor, Sie hätten nur gute Seiten, nur Stärken, was bitte wollten Sie dann noch verbessern?

Gute Freunde dürfen uns die ungeschminkte Meinung sagen, das ist wichtig. Junggesellen und alte Jungfrauen werden mit der Zeit schrullig, sagt man, weil sie niemanden haben, der ihnen ihre Macken aufzeigt. Ich

**„Information ist eine Holpflicht, lassen Sie sich nicht betüdeln; lernen Sie recherchieren.“**

## Literatur

Lorenz Hölscher, Besser Präsentieren, Der Vortrag Video-Training, Graz, (video2brain), 2012

## 20. Erziehung und Entfaltung

Korsett oder Freiheit

Geboren werden wir als Raupen, gefräßig, auf Wachstum getrimmt. Sobald wir sprechen können, fressen wir nicht Löcher in Blätter, sondern fragen solche in Bäuche. Mit fünf Jahren sind wir Menschenkinder flatterhaft wie schöne Schmetterlinge, fliegen von einer Blüte zur nächsten, probieren hier, kosten da und schauen dort. Dieses Glück des selbstbestimmten Spiels wird uns früh genommen. Es ist erwiesen, so würden wir am besten und meisten für das Leben lernen. Spielen und Probieren, Abschauen und miteinander tun sind in Kindergarten und Vorschule wichtiger als Silbenklatschen und Zahlenreihen auswendig lernen. Aber spätestens wenn wir in die Schule kommen, geschieht mit uns etwas, was jedem Schmetterling erspart bleibt, die Rückverpuppung. Wir werden unserer Flatterhaftigkeit beraubt, Flügel und Beine werden uns mit dem starken Seidenfaden der Erziehung eingewickelt, bis wir bewegungsarm in einen Kokon gebannt sind. Sitzt still, passt auf, konzentriert euch, was sollt ihr lernen? Die hemmungslose und ungebremste Neugier auf Objekte unseres Interesses, die wir mit Begeisterung erforschten, wird auf Dinge gelenkt, die uns gähmend langweilen, so spannend sind wie Mehl für einen Fisch. Sind wir Kinder mit fünfeinhalb noch die dicksten Freunde, helfen uns, wo es geht, regen uns gegenseitig an und befruchten unseren Spiel- und Lerntrieb, so wird das unterbunden, hier in der heiligen Bildungsstätte der europäischen Hochkultur. Abschreiben gilt nicht, beim Tischnachbarn schauen, wie es geht, wird bestraft, als wüssten Lehrer nicht, dass alle Säugetiere Spiegelneuronen besitzen, die unser Lernen



erst ermöglichen, als wüssten sie nicht, dass man beim Selbst-Erklären mehr lernt als beim Gezeigt-Bekommen. So werden nicht nur unser Bewegungsdrang, unsere ureigene Neugierde, nein sogar unsere Ethik und Moral in ein enges Korsett gezwängt. Welch ein Pech, dass unsere gar so ehrgeizigen Eltern diesen Ehrgeiz leider nicht selbst bei sich ausleben wollen, sondern an uns Kindern. Exzessiv, unter Einsatz aller Mittel wollen sie das Beste fürs Kind. Dem Wohltäter entkommst du nicht. Dessen Methode ist es, uns nicht einen Fahrstuhl zum Erfolg bereitzustellen, sondern einen Helikopter, den wir nun gefälligst auch zu benützen haben. So wird sie geraubt, die letzte Minute unbeschwerte Kindheit, das letzte Staubkörnchen Antrieb verweht. Wir Kinder handeln mit unseren Mitteln, so gut es geht, natürlich nicht perfekt. Erwachsene erkennen das als Mangel. Wir Jungs haben tolle Väter, die selbst Bewunderung suchen. Sowie die Bauklötzchen wackeln, greifen sie ein, führen uns vor, wie toll sie Lego-Technik bauen können. Jeder Fehlversuch, unsere Chance zu probieren, wird im Ansatz belehrt und berichtigt. Ja, wissen sie denn nicht, dass die letzte Lernbastion „trial and error“, Versuch und Irrtum, uns damit genommen wird? Welch eine Freude für eine Dreijährige, wenn sie bemerkt hat, dass der Ärmel es war, der das Milchglas zum Kippen brachte, welches ungünstig neben dem Teller stand.

## Die 4 Stufen der Kompetenzentwicklung Sich seiner Lücken bewusst werden

Auf der Metaebene können wir vier Stufen der Kompetenzentwicklung beobachten:

1. **Zustand der unbewussten Inkompetenz.**  
Nichts klappt, aber leider wissen Sie noch nicht einmal, dass es an Ihrer Unfähigkeit liegt. Wenn Ihnen langsam dämmert, dass Sie die Ursache für das Mislingen sind, entwickeln Sie das Gefühl der Frustration, des Nicht-Wahrhaben-Wollens. Schließlich werden Sie sich der Stufe 2 bewusst.
2. **Zustand der bewussten Inkompetenz.**  
Der Volksmund sagt: Selbsterkenntnis ist der erste Weg zur Besserung. Viele beginnen etwas auszuprobieren, um die Probleme zu lösen. Versuch und Irrtum ist die am meisten verbreitete Strategie, wobei mit aufsteigender Intelligenz und/oder Fleiß und Energie Menschen anfangs nachahmen, dann nachdenken und selbst entwickeln und schließlich Neues schaffen können. Die anfängliche Unsicherheit wird durch Hoffnung abgelöst. Nach einem Lernprozess gelangen Sie auf Stufe 3.
3. **Zustand der bewussten Kompetenz.**  
Das ist das Gefühl, welches der Fahrschüler bekommt, wenn er endlich ohne Geräusch schalten und ohne den Motor absterben zu lassen, am Berg anfahren kann. Das Erlernte automatisiert sich und wir erreichen Stufe 4.
4. **Zustand der unbewussten Kompetenz.**  
Wir fahren Auto ohne nachzudenken, das Ganze automatisiert sich und wird flüssig. Wenn wir das richtige Schwierigkeitsniveau treffen, im Jetzt handeln und ins Gelingen geraten, kann der Zustand des Flow entstehen. Zufriedenheit stellt sich ein.

Diese vier Stufen dürfen Sie bei jeder Treppenstufe, mehr oder weniger, aufs Neue durchleben, wenn Sie eine weitere Stufe aufsteigen wollen.

## Unternehmerfragen Business exakt definieren!

Selbst Weltkonzerne scheitern, weil Sie in der Stufe 1 Defizite haben. Unbewusste Inkompetenz bedeutet: Sie wissen nicht, was Sie nicht wissen, ja Sie kämen noch nicht einmal auf die Idee, dass Sie eine gefährliche Lücke haben. Nasim Nicholas Taleb beschreibt so zum Beispiel die Bankenkrise in seinem Weltbestseller „Der schwarze Schwan“, Untertitel: „Die Macht höchst unwahrscheinlicher Ereignisse.“ Oft handelt es sich dabei nur um winzige Unterschiede wie zum Beispiel der Positionierungsfrage bei der Firma Dual. Einst kannte sie jedes Kind als den Hersteller der weltbesten Plattenspieler. Leider hat Dual seine Strategie auf Plattenspieler ausgelegt. Besser wäre es gewesen, individuellem Musikgenuss ins Auge zu fassen, denn inzwischen wandelte sich die Technik: Grammophon, Plattenspieler, Tonband, Kassettenrekorder, CD Player, MP3 Player und Digital Player. Denken Sie bitte auch an das Beispiel Kodak oder Brockhaus.

Wenn Sie eine Beratung zu diesem Thema wünschen, helfen Ihnen alle Spezialisten der Welt nichts. So sahen eine Million Fachleute die Bankenkrise und die Börsencrashes nicht vorher. Sie brauchen einen Universalisten! Aber gibt es den überhaupt noch? Wenn Ihnen kein besserer einfällt, würde ich mich freuen, wenn Sie an mich denken.

## Impressum

© 2015 Dieter Past, Hof  
(Dieter Past, D-95030 Hof, Verdistraße 17)

Besuchen Sie uns im Internet:  
[www.dpast.de](http://www.dpast.de)  
[www.erfolgreich-als-lebensunternehmer.de](http://www.erfolgreich-als-lebensunternehmer.de)

Umschlaggestaltung: [www.schubert-werbung.de](http://www.schubert-werbung.de)  
Titelfoto: [www.fotolia.de](http://www.fotolia.de)  
Lektorat: Dr. Axel Herrmann  
Buchgestaltung: Hans-Jürgen Paasch, Oeste, [www.buchgestalter.eu](http://www.buchgestalter.eu)

Bibliografische Informationen der Deutschen Bibliothek  
Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen  
Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über  
<http://dnb.ddb.de> abrufbar.

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Herstellung und Verlag:  
2015 – BoD – Books on Demand, Norderstedt  
ISBN 978-3-7347-6053-2

Dieter Past – Autodidakt und Selfmademan.

Begierig und unermüdlich nimmt er Neuigkeiten  
und Wissenswertes aus den Bereichen der  
Naturwissenschaften, der Medizin und Psychologie  
ebenso auf wie aus den Gebieten der Wirtschaftswissenschaften  
und der Philosophie. Als Generalist verbindet und verdichtet  
er unterschiedlichste Elemente zu einem schlüssigen System,  
das er mit scheinbar einfachen Worten höchst anschaulich  
zu vermitteln vermag.

Wer das Buch in die Hand nimmt, kann sich seiner  
Suggestion nicht mehr entziehen. Und wer seinen  
Ratschlägen folgt, kann persönlich wie beruflich nur  
gewinnen.

*„Ein sehr lesenswertes und hilfreiches Buch!“*

Petra Ernstberger

Mitglied des Deutschen Bundestags

Parlamentarische Geschäftsführerin der SPD-Bundestagsfraktion

