

### 3. Charisma durch ein sinnerfülltes Leben

Wer sich darüber keine Gedanken macht, wird eines Tages feststellen, dass er das Wesentlichste im Leben versäumt hat: Ein Leben kann nach außen hin noch so erfolgreich scheinen, hat es keinen Sinn ist es hohl und leer. Wie es um unsere Gesellschaft steht, hat uns der Amoklauf von Erfurt im April 2002 auf erschreckende Weise deutlich gemacht. Eine Gemeinschaft, in der wir den Nachbarn, den Kollegen, den Bekannten gar nicht richtig kennen. Eine Gemeinschaft, in der Egoismus an erste Stelle getreten ist und in der lebensnotwendige Werte an Bedeutung verloren haben. Wir müssen wieder lernen, „dass jeder Mensch wertvoll ist durch das, was er ist und nicht durch das, was er kann“ – so Johannes Rau bei der Trauerfeier im Mai 2002. Er erwähnt eindringlich die Beeinflussbarkeit besonders der jungen Menschen, er spricht von der Verantwortung des Einzelnen und von der Bedeutung der Ideale und Vorbilder, die jeder selbst wählt. Mehr Achtung voreinander, mehr Rücksicht und eine Besinnung auf Werte ist dringend notwendig. Die Welt ist nicht heil, aber sie ist auch nicht unheilbar. Auf uns – auf jeden Einzelnen – kommt es an.

So manche Suizide in den sogenannten „besseren Kreisen“ werden oft kommentiert mit „ein Motiv ist nicht bekannt“. Doch Geld, Ansehen und Schönheit machen auf Dauer nicht glücklich. An dieser Erkenntnis kommt niemand vorbei. Da kann man in den aktiven Jahren noch so sehr vor sich selbst und der inneren Leere flüchten, irgendwann wird man mit dieser Tatsache konfrontiert. Schauen Sie einmal in die Gesichter der Passanten auf der Straße, im Flugzeug, betrachten Sie einmal unter diesem Aspekt den Gesichtsausdruck bei Politikern, Managern oder Künstlern. Wer sein Leben an wahren Werten ausrichtet,

ethische Grundsätze hat und Sinnvolles tut, findet Erfüllung und innere Zufriedenheit.

Ein solcher Mensch hat eine Ausstrahlung, der sich niemand entziehen kann. Bestes Beispiel ist John F. Kennedy.

## Schließt sich nicht gegenseitig aus: Ethik und Erfolg

Spendenskandale in der Politik, Milliardenbeträge auf schwarzen Konten in der Privatwirtschaft – darüber regen wir uns gerne auf. Und dann schieben wir selbst einen Schein rüber, wenn wir im überbuchten Restaurant einen Tisch möchten, frisieren ein wenig die Abrechnung oder tauschen schon mal das Preisetikett in der Umkleidekabine. Solche kleinen krummen Touren sind uns schon so in Fleisch und Blut übergegangen, dass wir sie kaum noch bemerken. „Und wenn schon – das machen ja alle,“ sagen wir uns, wenn sich das schlechte Gewissen meldet. Manche machen sich solche kleinen Betrügereien sogar zum Sport – je mehr sie den anderen über's Ohr hauen können, desto stolzer sind sie, fühlen sich überlegen und besonders clever. Wir beklagen uns über den Egoismus, die Rücksichtslosigkeit und den Einsatz der Ellbogen bei anderen und merken nicht, dass wir uns nicht so sehr von ihnen unterscheiden. Moral – das ist nichts für den modernen Menschen. So scheint es jedenfalls. Unsere Kinder wachsen auf, fixiert auf materielle Werte. Es muss der neueste Computer sein, das kleinste Handy, die Armani Jeans. Das ist es, was zählt. Damit der Kleine in die nächste Klasse kommt, lässt Papa die Beziehungen spielen. Das ist weniger aufwändig als sich dem Kind zu widmen, ihm Werte mitzugeben, mit ihm zu sprechen und für ihn da zu sein. Spricht man mit Jugendlichen über Moral, wird man förmlich ausgelacht und zum alten Eisen gezählt.

Ethik oder Moral? Es scheint als hätten wir diese Begriffe aus unserem Wortschatz verbannt. Nur der Erfolg zählt, egal um welchen Preis er erzielt wird. Wenn wir uns umschaun, scheint Lug und Betrug zum legalen Mittel geworden zu sein, um die Konkurrenz auszuschlagen.

Diese Meinung kann ich nicht teilen. Sicherlich kann man mit Tricks durchaus Erfolge erzielen, doch der wahrhaft erfolgreiche Mana-

ger hat dies nicht nötig. Er lebt und entscheidet nach ethischen Prinzipien und wird dennoch – oder gerade deswegen – erfolgreich sein. Ethik hängt nämlich sehr eng mit der Selbstachtung und innerer Stärke zusammen. Die Frage stellt sich: Tut man das, was zweckmäßig ist, was erfolgversprechend erscheint (und manchmal ein wenig am Rand der Legalität angesiedelt ist), was die Beliebtheit steigert oder tut man das, was das Richtige ist. Hier höre ich oft die Frage: Woher weiß ich denn, was wirklich richtig ist? Jeder von uns weiß ganz tief in sich, was richtig und was falsch ist. Jeder weiß, dass es nicht richtig ist, wenn bei einem Autounfall nur der Kotflügel beschädigt wurde und man einen größeren Schaden meldet, um eine Ganzlackierung von der Versicherung bezahlen zu lassen. Jeder Schiedsrichter weiß, dass sein Urteil nicht mehr objektiv ist, wenn er sich zu teuren Seereisen einladen lässt. Jeder weiß genau, was richtig ist und was nicht. Aber viele Menschen lassen sich – manchmal auch durch Druck von außen – zu Entscheidungen verleiten, die nicht richtig sind, die gegen das gute Gewissen, die Moral verstoßen. Mit jeder dieser Entscheidungen schwindet ein wenig von der Selbstachtung. Das schlechte Gewissen macht sich bemerkbar, wir fühlen im tiefsten Inneren, dass wir uns nicht richtig verhalten haben. Wie wär's, wenn Sie sich einfach einmal vorstellen, die Zeitung würde darüber berichten, dass Sie auf Kosten der Versicherung Ihr Auto haben lackieren lassen, obwohl nur der Kotflügel einer Lackierung bedurft hätte. Wie würden Sie sich fühlen? Sie sehen, eine simple Frage, eine kleine bildhafte Vorstellung – und Sie haben eine klare Antwort.

Alles ist in Ihnen – das Gefühl für Moral und Ethik, für gut und böse, das Gespür für richtig und falsch.

Bei jeder Entscheidung stellt sich auch die Frage nach der Rechtmäßigkeit, wobei ich dabei nicht nur die gesetzliche Rechtmäßigkeit meine, sondern auch das Recht des Einzelnen. Ist es ethisch verantwortlich, dass die Geschäftsleitung falsche Zahlen meldet und damit die Existenz der Mitarbeiter aufs Spiel setzt? Kurzfristig mag sich dieser Betrug auszahlen, weil sich dann vielleicht noch ein Investor für das marode Unternehmen findet und dadurch Arbeitsplätze erhalten bleiben. Nur sehr kurzfristig mag dies funktionieren. Langfristig lässt sich kein Betrug verheimlichen. Nicht nur die Geschäftsführung, die die Verant-

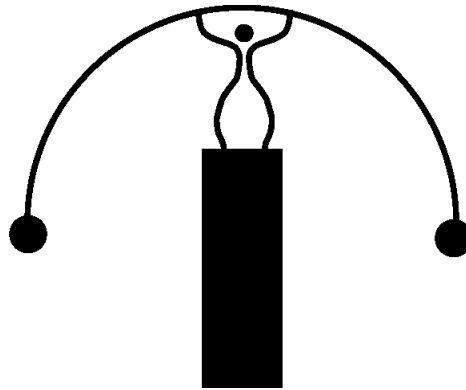
wortung trägt, verliert, auch die Belegschaft – als Spielball – und die verliert viel mehr. Möglicherweise kommt sogar eine ganze Branche dadurch in einen schlechten Ruf. Zieht man einen Geschäftspartner über den Tisch, mag das ein kurzfristiger Erfolg sein, langfristig kann es nur zu einem Verlust führen. Leben und leben lassen ist besser als nach dem Motto top oder hopp zu handeln. Vernichten Sie den anderen, dann mögen Sie zwar heute Erfolg haben, mögen heute der Gewinner sein, aber Sie haben sich einen nicht zu unterschätzenden Erzfeind geschaffen. Loyalität und Fairness zahlen sich langfristig immer aus.

Nun befinden wir uns oft in einer Zwickmühle. Zwar wissen wir, was gut und recht ist, aber jeder von uns hat Erwartungen zu erfüllen, steht mehr oder weniger unter Druck. Das gilt nicht nur für den einzelnen Menschen im Beruf, Wissenschaft, Politik und Sport, sondern auch für die Unternehmen und Konzerne. Wollen wir das Leben lebenswert und die Welt besser machen, dann müssen wir bei uns selbst beginnen: Es gibt nichts Gutes, außer man tut es! Raus aus der bequemen Grauzone, rein in ein Leben, das auf moralischen und ethischen Werten basiert. Kontrollieren Sie Ihre Entscheidungen:

- Ist sie rechtmäßig?
- Ist sie fair – kurz- und langfristig?
- Ist mein Gewissen damit zufrieden?
- Kann man Ihre Entscheidung/Ihr Verhalten in der Zeitung veröffentlichen, ohne dass Sie sofort auswandern müssen?

**W**enn Ihr Handeln von ethischen Grundsätzen getragen ist, sind Sie mit sich im reinen, haben Sie ein gutes Gewissen. Sie können sich selbst in die Augen sehen. Ethik macht Sie frei, denn nicht Egoismus bestimmt Ihr Tun, sondern der Wunsch, Ihren Beitrag zu einer positiven Veränderung zu leisten. Dazu benötigen Sie Durchhaltekraft, Besonnenheit und Ausdauer. Alles Fähigkeiten, die Ihre Persönlichkeit zum Strahlen bringen. Sie erhalten Aufmerksamkeit ganz von selbst, denn Sie sind nicht mehr darauf angewiesen, sich aktiv darum zu bemühen. Sie brauchen keine großen Werbeplakate, Sie haben einen Ruf, der Ihnen vorausseilt, Sie haben sich einen Namen geschaffen. Sie werden zum Mittelpunkt, weil Sie eine in sich ruhende Persönlichkeit sind, die

ihr Umfeld anzieht. Je mehr Sie Selbstsucht, Egoismus und Profitdenken loslassen, desto mehr wachsen Sie. Sie können auf sich selbst vertrauen, können Ihrer inneren Stimme folgen und mit Ruhe und Gelassenheit jede Situation meistern. Ihr Verhalten und Ihre Absichten, Ihre Worte und Ihre Taten stimmen überein. Sie sind eine Persönlichkeit, die im Gleichgewicht ist – so wie das Symbol für mein Institut. Ein aufrechter Mensch, der mit beiden Beinen fest am Boden steht, der nicht gebückt von der Last des Lebens ist. Ein Mensch, der im Gleichgewicht ist – dank seiner Aufrichtigkeit, der stark ist – dank innerer Werte, der integer ist – dank seines Moralkodex.



## Erfolgreich sein

Erfolg möchten die meisten Menschen haben – am liebsten über Nacht und noch lieber ohne große Anstrengungen. Selten bekommt man im Leben etwas geschenkt und deshalb muss man für den Erfolg seinen Beitrag leisten. Erfolg und Leistung sind Begriffe, die eng miteinander verbunden sind. Sie brauchen sich nur einmal die Biografien großer Wissenschaftler, Entdecker oder Sportler anschauen. Ohne Fleiß kein Preis!

Haben Sie Erfolg, dann heißt das noch lange nicht, dass Sie sich nun auf Ihren Lorbeeren ausruhen können. Nichts bleibt so, wie es heute ist,

alles ist vergänglich. Das ist ein kosmisches Gesetz. Auch Ihr heutiger Erfolg ist morgen nicht mehr gewährleistet, es sei denn, Sie bleiben am Ball, entwickeln sich weiter und wachsen mit Ihren Aufgaben. Immer wieder müssen die Ziele klar formuliert und mit Überzeugung angegangen werden. Einmal Erfolg haben, das gelingt den meisten, aber den Erfolg zu halten – das schaffen nur die Siegertypen. Das sind Menschen mit einer positiven Einstellung, die von sich und ihren Fähigkeiten überzeugt sind und die wissen, dass jeder sein Leben selbst gestaltet. So hat jeder von uns die Wahl, ob er Erfolg verursachen will oder nicht. Und er hat auch die Wahl, in welchem Bereich er diesen Erfolg haben möchte – man kann sowohl als Taschendieb wie auch als Abteilungsleiter erfolgreich sein. Sie selbst entscheiden, welchen Weg Sie gehen wollen.

Persönlichkeit, Ausstrahlung, der richtige Umgang mit Menschen – das entscheidet über den Erfolg, denn nur etwa 35 % des Erfolgs basieren auf den Fachkenntnissen! Nichts ist anziehender als Erfolg, denn wer erfolgreich ist, zieht andere mit nach oben. Sind Sie als Teamleiter erfolgreich, hat auch Ihr Team etwas davon. Ein erfolgreicher Vorgesetzter macht Karriere nicht auf Kosten seiner Mitarbeiter – das würde sowieso nur für kurze Zeit gut gehen. Erfolg ist am beständigsten im Team. Ohne sein Superteam könnte Schumacher nicht so schnell sein, ohne sein Team wäre Kennedy nie so bekannt geworden. Wo es im Team nicht klappt, klappt es auch an der Spitze nicht. Wer seinen Mitarbeitern Raum lässt, sich selbst zu entfalten, ihnen zu Erfolgserlebnissen verhilft, der hat wirklich motivierte Unterstützung. Dann macht Arbeiten erst richtig Spaß und dann kann man Superleistungen erzielen. Erfolg ist ansteckend, denn nichts beflügelt mehr als ein Erfolgserlebnis. Das Gefühl, einen Schritt voran gekommen zu sein, ein Problem gelöst zu haben, nach einem Misserfolg wieder mit Elan durchstarten – all das gibt Kraft. Wer Erfolg hat, weiß, dass er wichtig ist, dass er eine Aufgabe verantwortungsvoll übernommen hat. Ein solcher Mensch ist selbstbewusst – und das strahlt er aus.

Erfolg macht erfolgreich – innerlich wie äußerlich.