

Seth Godin

Practice

Die Methode, dauerhaft kreativ zu sein – auch wenn es manchmal
schwerfällt

Übersetzung aus dem Englischen von Jordan Wegberg

© des Titels »Practice« von Seth Godin (ISBN 978-3-86881-841-3)
2021 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

INHALT

VERTRAUEN SIE AUF IHR SELBST	15
1. Es ist möglich	17
2. Das Muster und die Methode	17
3. Suchen Sie etwas?	20
4. Askida ekmek	21
5. Eine Methode finden	22
6. Jonglieren lernen	24
7. Wie man eine Eule zeichnet	25
8. Braucht es Mut, um kreativ zu sein?	26
9. Das ist Kunst	27
10. Vielleicht können Sie irgendwie Kunst machen	28
11. Kreativität ist eine Handlung, kein Gefühl	29
12. Die Geschichte (und die Entscheidung)	30
13. Der Flow ist ein Symptom	31
14. Zeit, Ihre Stimme zu finden	32
15. Ihre Leidenschaft entdecken	33
16. Der Prozess und das Ergebnis	33
17. Der schlechteste Chef der Welt	35
18. Sie sind genug	36
19. Randbemerkung über Entscheidungen	37
20. Zu Diensten sein	38
21. Die Arbeit und die Garantie	39
22. Ich fühle mich wie ein Hochstapler	39
23. Das Hochstapler-Syndrom ist real	40
24. Fangen Sie dort an, wo Sie sind	41
25. Wer Sie sind (und was Sie tun)	42
26. Wie groß ist der Ausschuss?	43
27. Dave Grohls Mutter	44
28. Tägliches Praktizieren im Dienste Ihrer Identität	45
29. »Bis jetzt« und »noch nicht«	46
30. Zur Verteidigung der Magie	46
31. Vertrauen, Identität und Ihre Methode	47
32. Lektionen im Fliegenfischen	48
33. Die Fadenscheinigkeit unserer Absichten	49
34. Die Methode ist gnadenlos	50

GROSSZÜGIG 53

35. Sie haben das Recht, zu schweigen	54
36. Die großzügige Vision	54
37. Wie hören Sie sich an, wenn Sie sich wie Sie selbst anhören?	55
38. Zurückhaltung ist toxisch	56
39. 20 Cent und ein Fußball	57
40. Pythagoras und der fünfte Hammer	58
41. Wann haben Sie das letzte Mal etwas zum ersten Mal gemacht?	60
42. Segeln mit dem Wind im Rücken	61
43. Die Gastfreundschaft des Unbehagens	62
44. Diversität und Problemlösung	63
45. Bradley Cooper ist erkältet	64
46. »Hier, das hab ich gemacht«	65
47. Veränderer vom Dienst	65
48. Kein Versteck	66
49. Der beste Grund, um Nein zu sagen	67
50. Bestätigung ist nutzlos	70
51. Die Angst, zurückzubleiben	71
52. Zuversicht ist relativ	72
53. Widerstand ist real	73
54. Denken Sie an den Schlosser	74
55. Die Großzügigkeit der Pennys	75
56. (Noch) akzeptieren	76
57. Zynismus ist ein Verteidigungsmechanismus	76
58. Praktische Empathie	78
59. »Jemand« hat das Fernsehen gerettet	79
60. Meiden Sie die Ungläubigen	80
61. Aber vielleicht braucht es mehr Arbeit	82
62. Und vielleicht versuchen Sie, zwei Dinge auf einmal zu tun	83
63. 3000 verkaufte Exemplare	83
64. Drei Arten von Qualität	84
65. Vier Arten von gut	85
66. Die Verwirrung: Ist ein Hit gut?	87
67. Verkaufen ist schwierig	88
68. Verkaufen ist, wo die Verlockung liegt	89
69. Die Allianz	90
70. Das ist nicht für euch	91
71. Egoismus ist eine Entscheidung	92
72. Fixierung auf das Ergebnis	93
73. Fixierung ist eine Entscheidung	94
74. Der einfache Wechsel zum »Für«	95

75. Die beiden Verpflichtungen	96
76. Die Großzügigkeit der Kunst	97
77. Nach dem »Warum« zu fragen ist mutig	98
78. Wenn Sie sicher wüssten, dass Sie scheitern, was würden Sie tun?	99
79. Die Punk-Methode	100
80. Die Entscheidung, hinzugehen	101

DER PROFI 103

81. Die Lebensretterin, die sich nicht sicher war	104
82. Ja, Sie sind der Rettungsschwimmer	105
83. Sorgen	106
84. Fahrradprobleme	107
85. Am Haken oder nicht	107
86. Talent ist nicht dasselbe wie Fertigkeit	109
87. Wo ist Ihre Stunde?	110
88. Aber kein Mitläufer	111
89. Es ist kein Paradox	113
90. Abstand vom Mitläufer	113
91. Großzügig heißt nicht umsonst	114
92. Auf der Suche nach Allianzen	115
93. Eigenheiten	116
94. Wählen Sie Ihre Kunden, wählen Sie Ihre Zukunft	117
95. Wo sind die großartigen Architekten?	118
96. Die Magie besserer Kunden	119

ABSICHT 123

97. Auf unsere Absicht kommt es an	124
98. Absichtsvolles Handeln ist Gestaltung mit Zweck	124
99. Bewusstes Handeln ist auch Gestalten mit Empathie	125
100. Wie tief geht Ihre Empathie?	126
101. Für wen ist es?	127
102. Wen können Sie erreichen?	127
103. Sie können nicht jeden erreichen	128
104. Mehr und genauer, bitte	129
105. Für wen ist es?	129
106. Der Arbeit dienen	130
107. Jemand, nicht jeder	132
108. Das Überschreiten wirtschaftlicher Grenzen	132
109. Wofür ist es? Die zweite Frage	134
110. Was Ingenieure wissen	135

© des Titels »Practice« von Seth Godin (ISBN 978-3-86881-841-3)
 2021 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
 Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

© des Titels »Practice« von Seth Godin (ISBN 978-3-86881-841-3)
 2021 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
 Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

111. Einfaches Beispiel: Der Rezeptionist	136
112. Willkommen im »Green Mill«	138
113. Sechs einfache Beispiele für die Frage	139
114. Braucht ein Textverarbeitungsprogramm eine Speichern-Schaltfläche?	140
115. Aber Moment mal, was ist mit der Tanzaufführung?	142
116. Die Suche nach uneingeschränkter emotionaler Autorität	143
117. Angst und die Muse und Ihre Arbeit und Ihr Dienst	144
118. Sie können den Widerspruch sehen	145
119. Unterbewusstes Vorfiltern	146
120. Wofür ist es?	146
121. Die gestaltungsorientierte Einstellung der Planung	147
122. Wofür ist es?	148
123. Kleinkinder verstehen es nicht	148
124. Wofür ist es?	149
125. Authentizität ist eine Falle	149
126. Beständigkeit ist der Weg nach vorn	151
127. Realer als real	152
128. Absichtsvolles Handeln hat ein paar einfache Elemente	153

KEINE SCHREIBBLOCKADE 155

129. Qualifikationsprüfungen sind ein Hindernis	156
130. Der Fluch der berühmten Universität	157
131. Aber was für eine tolle Ausrede	158
132. Jede Ausrede tut's	159
133. Falsche Experten	159
134. Steve Ballmer hat sich zu viel darum gesorgt, im Recht zu sein	160
135. Es ist in Ordnung, den Status quo aufrechtzuerhalten	161
136. Schreibblockade	162
137. Die Suche nach Gewissheit ist der Kern unserer Blockade	163
138. Polieren wird überbewertet	164
139. Arethas Handtasche	165
140. Funktioniert das Narrativ?	166
141. Der unblockierte Architekt	168
142. Das unendliche Spiel	168
143. Ein Marathon ist ein unendliches Spiel	169
144. Wie gehen wir mit der Erschöpfung um?	170
145. Die wahre Lektion der Improvisation beginnt mit »Ja, und ...«	171
146. »Ja, und« ist genug	172
147. Den Anker lichten	173
148. Der großzügige Kritiker	174
149. Was Sie zu einem großzügigen Kritiker sagen	175

150. Der nicht großzügige Kritiker	175
151. Sam Raimi und der Horror der Buhrufe	176
152. Die Möglichkeit der 1000 echten Fans	177
153. Versunkene Kosten und Ihre Methode	178
154. Versunkene Kosten und Abwehrhaltung	179
155. Bonus: Die 45 Arten	180
156. Die Option der Verletzlichkeit	182
157. Abbey Ryan, Isaac Asimov und die Macht des Tippens	183
158. Schreiben Sie, bis Sie keine Angst mehr vor dem Schreiben haben	183
159. Mangel und Kreativität.	184
160. Die essenzielle Eigenschaft des Schwarzen Mannes.	185
161. Holz hacken und Wasser schleppen.	186
162. Arbeitsvorbereitung zahlt sich aus.	187
163. Aber was ist mit der Muse?	188
164. Auf der Suche nach wünschenswerter Schwierigkeit	189
165. Schlagtraining	190
166. Der fehlerhafte Nike-Slogan	191
167. Sie brauchen nicht mehr gute Ideen, sondern mehr schlechte Ideen.	192
168. Der kleinste brauchbare Durchbruch	193
169. The Wild Side	193
170. »Wie mache ich das besser?« ist anders als »Wie mache ich das?«.	194
171. Sich selbst beweisen, dass Kreativität nichts Verhängnisvolles ist	195
172. Was bedeutet »gut«?	196
173. Ihre perfekte Idee schützen.	197
174. Alexanders Theorem der Professionellen Außergewöhnlichkeit (und ihre logische Folge: das Misserfolgsnarrativ des Kreativen)	197
175. Die Regeln des Genres	200
176. Wandel beginnt mit dem Genre	201
177. Inwiefern ist es anders?	202
178. Wieder am Haken.	203
179. Ernest Hemingway gegen den Roman in Ihrem Kopf	203
180. Meetings können helfen, tun es aber wahrscheinlich nicht.	204
181. Eine Zusammenfassung einiger Tipps und Tricks für Kreative	205

BEHAUPTUNGEN AUFSTELLEN.	209
182. Eine Behauptung ist keine Garantie	210
183. Amanda Theodosia Jones und die Verstärkung von Stimmen	211
184. Ich-Sucht versus Ich-Stärke	211
185. Behauptungen sind keine Antworten und Behauptungen sind großzügig.	212
186. Umgang mit dem Knopf	213
187. Zielbewusstes Handeln erfordert Behauptungen	213

© des Titels »Practice« von Seth Godin (ISBN 978-3-86881-841-3)
 2021 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
 Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

188. Eine Behauptung ist großzügig	214
189. Verlangen Sie Nachfragen	215
190. Es ist eine Verschwörung	215

VERDIENEN SIE SICH IHRE FERTIGKEITEN 219

191. Die Wahrheit über das Besserwerden	220
192. Suchen Sie nach der Kohorte	222
193. Wie viele Jahre ist zu viele?	222
194. Wir können alle nicht Superman sein.	224
195. Ihre Superkraft erfordert Engagement	224
196. Um sehr gut zu sein, muss man manches vernachlässigen	226
197. Der Beste der Welt	226
198. Sich eine Fertigkeit aneignen	227
199. Kann man indisches Essen lehren?	228
200. Fachwissen: Haben Sie gelesen?	229
201. Woher kommt guter Geschmack?	231
202. Wissen ist eine Abkürzung zum Können	232
203. Unverkennbar	232

EINSCHRÄNKUNGEN SUCHEN 235

204. Einschränkungen schaffen die Möglichkeiten der Kunst	236
205. Die Icons-Ikone	237
206. Wo sind die Mandolinen?	237
207. Spielraum	238
208. Sie können nicht über die Schublade hinausdenken	239
209. Monty Python haben einen Heiligen Gral gefunden	239
210. Susan Rothenberg malte Pferde	240
211. Ein paar Lieblingsbeschränkungen	241
212. Die Welt zu verändern heißt nicht, alles zu verändern	241
213. Hybris tötet Träume	242
214. Ist der Mond mit Staub bedeckt?	243
215. Dem Prozess vertrauen	244
216. Elemente der Methode	245
217. Sie sind nicht der Chef, aber Sie sind zuständig	246
218. Dienstags in der Anthropologie-Abteilung	247
219. Den Raum erforschen	248

Wo kommen Ideen her?	249
Wenn Sie es morgen noch mal machen könnten, würden Sie es tun?	251
Unauslöschlich	252
Danksagung	254
Mehr von Seth Godin	256

© des Titels »Practice« von Seth Godin (ISBN 978-3-86881-841-3)
 2021 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
 Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>