

Bestsellerautor von *Des klugen Investors Handbuch*

DR. MARKUS ELSÄSSER

© des Titels »Dieses Buch ist bares Geld wert« von Dr. Markus Elsässer (ISBN 978-3-95972-325-1)
2016 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Weitere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

DIESES
BUCH IST
BARES GELD
WERT

FBV

Warum das ganze Leben
ein »Deal« ist und Sie
die Handwerkerrechnung
immer sofort bezahlen sollten

VORWORT ZUR 4. AUFLAGE

Seit Erscheinen meines ersten Bestsellers *Des klugen Investors Handbuch* im Jahre 2016 wurde ich immer wieder von Lesern ermuntert, ja geradezu gedrängt, die Erfahrungen aus den verschiedenen Stationen meines langen Berufslebens zu veröffentlichen. Zunächst war ich skeptisch und habe dieses Ansinnen verworfen. Es ist sicher dem Programmleiter des FinanzBuch Verlags Georg Hodolitsch, und seiner rückhaltlosen Unterstützung, zu verdanken, dass ich mich schließlich im Jahr 2019 an die Arbeit gemacht habe.

Herr Hodolitsch sollte recht behalten. Das vorliegende Buch *Dieses Buch ist bares Geld wert* erschien dann im Oktober 2020 und war auf Anhieb ein durchschlagender Erfolg. Der Zuspruch begeisterter Leser, jung wie alt, reißt seitdem nicht ab.

Es ist mir eine große Freude, Ihnen nach nur zehn Monaten bereits die 4. Auflage des Buches vorlegen zu können. Mehr denn je nutzen Leser klugerweise die Lektüre als eine »Fundgrube« vieler nützlicher Beobachtungen, Tipps und Tricks aus dem wahren Leben. Erfolg ist eben kein Zufall. Vielleicht hilft Ihnen ja *Dieses Buch ist bares Geld wert*, den einen oder anderen Schlüssel zu finden, sich den Weg zu ungeahnten Möglichkeiten zu erschließen.

Ich danke meinen verehrten Lesern und wünsche Ihnen alles Gute

Ihr
Dr. Markus Elsässer
im Juli 2021

EINLEITUNG

Im Verlauf meines Berufslebens habe ich immer wieder feststellen müssen, dass man die eigentlich wichtigen Dinge weder in der Schule noch in der Ausbildung mit auf den Weg bekommt. Auch der Erfahrungsschatz der eigenen Familie hilft einem nicht unbedingt weiter. Oft sind es »Kleinigkeiten«, die über Erfolg und Niederlage entscheiden. Das habe ich am eigenen Leib immer wieder erfahren müssen. Dabei hat es keinen Unterschied gemacht, ob ich als angestellter Top-Manager in Asien unterwegs oder – während den vergangenen 25 Jahren – als internationaler Investor selbstständig tätig war.

Es ist mir von daher seit langer Zeit ein Anliegen, die vielen Dinge, die ich in der Berufswelt gelernt habe, mit Ihnen zu teilen. Natürlich muss jeder Mensch im Leben seine eigenen Wege beschreiten und aus seinen Fehlern lernen. Dennoch ist es ein unschätzbare Vorteil, wenn man nicht bei null anfangen muss.

Ein erfolgreicher Fabrikant hat mir einmal gesagt: »Das Wertvollste, das ich im Leben angesammelt habe, sind nicht meine Fabriken, sondern eigentlich meine Erfahrungen. Und jetzt, am Ende meines Lebens, sind sie nichts mehr wert.« Ich bin da anderer Ansicht. Ich glaube sehr wohl, dass man besser durchs Leben kommt, wenn man sich das Wissen anderer Menschen zunutze macht. Insofern können Erfahrungen doch »weiterleben« und viel Gutes bewirken.

Das vorliegende Werk *Dieses Buch ist bares Geld wert* ist kein theoretisches Lehrbuch und auch kein allumfassendes Compendium. Es ist vielmehr eine Zusammenstellung einzelner Episoden, Erinnerungen und Aspekte aus meinem langen Berufsleben, die sich mir als hilfreich und nützlich erwiesen haben. Es ist meine Hoffnung, dass Sie in Ihrer jeweiligen Lebens- und Berufssituation davon et-

Dieses Buch ist bares Geld wert

was aufgreifen können. Vielleicht stellen Sie sogar nach einer Weile fest, dass Ihnen die Lektüre des Buches genauso viel gebracht hat wie ein ganzes Semester an der Universität oder im Lehrjahr. In jedem Fall wünsche ich Ihnen viel Freude beim Lesen.

Ihr
Dr. Markus Elsässer
im Herbst 2020

© des Titels »Dieses Buch ist bares Geld wert« von Dr. Markus Elsässer (ISBN 978-3-95972-325-1)
2016 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

FÜR IHREN ERFOLG IST ES NIE ZU SPÄT

Warum sind manche Menschen so viel erfolgreicher als andere? Wie kommt es, dass einige einfach auf der Sonnenseite des Lebens wandeln? Warum fallen andere nach noch so schlimmen und tiefen Abstürzen immer wieder auf die Füße? Und warum gibt es gut ausgebildete, intelligente Menschen, die vom Leben scheinbar dennoch so viel weniger haben? Was machen die »Dauer-Pechvögel« falsch, denen – oftmals ein ganzes Leben lang – einfach nichts, aber auch gar nichts gelingen will? Diese Fragen haben mich schon früh in meiner Jugend beschäftigt.

Mein besonderes Interesse an der Klärung und der Ausleuchtung dieses Phänomens hängt vielleicht mit meiner Gymnasialzeit in einem elitären Internat zusammen. Dort wurden mir die unterschiedlichen Lebensschattierungen von klein auf vor Augen geführt. Wenn die Eltern aus ganz Deutschland zu den Ferien oder an bestimmten Feiertagen anreisen, um ihre Söhne abzuholen beziehungsweise abzuliefern, war das wie in einem Kinofilm. Es präsentierte sich einem sozusagen ein Querschnitt der deutschen Mittel- und Oberschicht der sechziger und siebziger Jahre des 20. Jahrhunderts, und dies auf kleinstem Raum vor der Eingangstür der »Stella Rheni«, eines eindrucksvollen Schlösschens, in dem wir Internatsschüler untergebracht waren. Allein schon die Wagenkolonne der Eltern zu sehen, wie sie sich bergauf durch die große Parkanlage über den Kiesweg hochschlängelte, war ein echtes Erlebnis.

Meine Mitschüler stammten aus den verschiedensten Regionen Deutschlands. Da wir viele Schuljahre lang unter einem Dach zusammenlebten, konnte es nicht ausbleiben, dass wir im Laufe der Zeit viel über die Familien unserer Mitschüler erfuhren. Wir beka-

men einen Einblick in die intimen Verhältnisse und wussten recht gut Bescheid, wie es hinter den Kulissen bei unseren Freunden zu Hause wirklich zugeht – das Ganze verbunden mit gelegentlichen messerscharfen Kommentaren unseres Internatsdirektors, eines charismatischen, hochintelligenten Mannes mit einem wahren Talent für Familienpsychologie. Ohne Umschweife analysierte er gnadenlos. Er kannte seine Pappenheimer, die da ihre Söhne in seine Obhut gaben – wahrscheinlich besser als die Betroffenen sich selbst. Er brachte es mit wenigen Sätzen auf den Punkt. Er wusste einfach, wo der Hund bei der jeweiligen Familie begraben lag.

Das Spektrum war wirklich bunt: Da war die Adelsfamilie, die keinen Pfennig auf der Bank hatte, ihren Sohn mit ganzen zwei Lederkniebundhosen ins Internat schickte, weil das riesige Vermögen in Grund und Boden bestand und nicht liquide gemacht werden konnte. Da war der Mitschüler, dem per Stipendium ein Internatsaufenthalt ermöglicht wurde; seine alleinstehende Mutter war als Chefsekretärin von einem hochrangigen Konzernvorstand geschwängert und dann sitzengelassen worden. Der reiche Kiesgrubenbesitzer mit abgebrochenem Volksschulabschluss, der Vater meines Schulfreundes, finanzierte kurzerhand das Stipendium des armen Teufels. Dann waren da die Fabrikantensöhne aus der Automobilzulieferindustrie. Während einer der gelegentlichen Konjunkturkrisen musste eine dieser Familien, trotz fünf Fabriken in Europa und drei Privatimmobilien samt Luxuskarossen, ein ganzes Jahr lang um Aufschub bei der Zahlung des monatlichen Schul- und Internatskostgeldes betteln, so schlimm waren sie in eine Liquiditätskrise geraten. Mit Erstaunen erfuhr ich dann als 14-Jähriger, dass der Konkurrent dieser Familie problemlos und ohne mit der Wimper zu zucken weiterzahlen konnte. Auch seine zusätzlichen Spenden an das Internat musste er nicht kürzen, und dies, obwohl er in der gleichen Branche tätig war und die gleichen Großkunden belieferte. Das ließ mich aufhorchen.

Wir hatten die unterschiedlichsten Vorbilder. Manche von den sehr vermögenden Vätern waren vornehm angezogen und sympathisch im Auftreten. Andere wiederum waren die letzten Proleten ohne Anstand und ohne jedes Taktgefühl. Und dann war da noch mein Vater, Dr. jur. Martin Elsässer, damals ein junger Diplomat, ein

Karrierebeamter. Er war wahrscheinlich der Intelligenteste, mit der besten Allgemeinbildung. Aber von allen Vätern fuhr er das kleinste Auto. Nicht aus Bescheidenheit, sondern weil das Salär zu nicht viel mehr reichte. Das war mir richtig peinlich.

Ich habe meine Eltern und Großeltern immer wieder mit meinen kindlichen Fragen gelöchert: »Wie kommt es, dass dieser oder jener so viel besser dasteht? Wie kann es sein, dass einige so viel mehr haben? Wieso ist der Meier Staatssekretär und du nicht?« Darauf bekam ich immer einen Dämpfer: »Ja, die Familie M. stammt aus einer alten Industriellenfamilie, das ist halt was anderes.« Sehr beliebt war auch der hochachtungsvolle Hinweis: »Der Vater deines Freundes hat reich geheiratet. Seine Frau ist eine geborene Z.« Oder aber: »Der Mann ist eben ein Glückspilz, da kann man nichts machen. Der hat rechtzeitig das richtige Parteibuch in der Tasche gehabt.« Und so ging es in einem fort.

Von Anfang an hatte ich bei diesen Antworten ein ungutes Gefühl. Ich wusste – vielleicht sollte ich besser sagen: ich spürte –, dass da etwas nicht stimmte. Solche Antworten konnten nicht die Lösung des Problems sein. Zum Glück hatte ich Zugang zu »meinem« Internatsleiter, der mir in langen Gesprächen zu einem anderen Blickwinkel verhalf. Er gab mir etwas mit auf den Weg, was sich dann im Verlauf meines Lebens immer wieder bestätigt hat: Erfolg ist kein Zufall. Das »ICH« und der Wille zum »ERFOLG« müssen übereinstimmen. Und auf dem eingeschlagenen Weg zum Erfolg sollte man früh den Durchblick haben, wie es eigentlich im Leben läuft und worauf es ankommt.

Fangen wir also an.

1. OHNE MENTOR? SCHÖN DUMM!

Die meisten Menschen sind sich gar nicht darüber im Klaren, wie früh in der Ausbildung und in den ersten Berufsjahren sie an wichtige Weggabelungen kommen. Je nachdem, wie sie sich entscheiden, geht es in die richtige oder in die falsche Richtung. Das Gefährliche ist, dass sie in diesem frühen Stadium die Tragweite ihrer Entscheidung gar nicht abschätzen können. Meist herrscht die Meinung vor: »Ich habe doch noch so viel Zeit ...«

Unmerklich, aber radikal gehen die Wege schnell auseinander. Die einen schaffen sich dabei eine bessere Ausgangsbasis für das weitere Fortkommen; ihnen bleiben Umwege erspart, sie kommen auf das richtige Gleis. Andere landen auf zeitraubenden Umwegen oder – wie sich später oft herausstellt – in Sackgassen. Wie heißt es so schön beim Brettspiel Monopoly? »Gehe zurück auf Los.« Dann ist schnell die Rede vom Pech oder von der Ungerechtigkeit.

Der Gedankenfehler, eine Art »Fehlprogrammierung«, liegt darin, dass wir der Schul-, Lehr und Universitätsausbildung das Feld überlassen. Ist die gesamte Ausbildung erst einmal absolviert, dann halten wir uns für gut gerüstet und präpariert, eine erfolgreiche Laufbahn einzuschlagen. Und für alle weiteren Dinge des Berufslebens danach sind wir allein auf uns gestellt. Vielleicht unterhalten wir uns mit einem früheren Schulfreund oder einer Klassenkameradin, aber meistens dümpeln die hoffnungsvollen jungen Menschen jeder für sich selbst so dahin. Die Erkenntnis, wie hilfreich es sein kann, weiterhin Know-how »anzuzapfen«, ist einfach nicht vorhanden.

Sie, liebe Leserin und lieber Leser, können sich das bildlich folgendermaßen vorstellen: Auf dem Weg zum Erfolg stehen Sie am Uferstrand eines gewaltigen Ozeans. Ihnen wird zum Anfang nur ein kleines Ruderboot mit einem Ersatzsegel zur Verfügung gestellt. Mit diesem treten Sie die Reise in Ihr Leben an. Weder sind Sie mit der Nusschale, in die man Sie gesetzt hat, besonders vertraut, noch kennen Sie die Tücken der See. Und auch das Ziel am anderen Ende des großen, weiten Meeres ist Ihnen unbekannt.

Nun frage ich Sie: Wer ist wohl besser dran? Derjenige, der alleine loslegt? Oder derjenige, der sich zuvor mit einem erfahrenen Ka-

pitän bespricht? Einem Kapitän, der die Überfahrt schon 20 Mal absolviert hat, zu allen Jahreszeiten. Und mit diesem Kapitän bleiben Sie über Funk während der gesamten Überfahrt in Kontakt. Obendrein hat der Kapitän am Zielhafen sein zweites Zuhause.

Die Antwort dürfte wohl einleuchtend sein. Aber im echten Leben ist es erstaunlich, wie wenig von dieser Einsicht Gebrauch gemacht wird – zumindest, wenn es im Beruf »um die Wurst« geht. Ich denke, da existiert bei vielen Menschen folgende unterschwellige Haltung: »Ich habe so viel in meine Ausbildung gesteckt, da muss ich doch jetzt Manns genug sein, das selber entscheiden zu können. Ich bin doch schließlich erwachsen und alt genug.« Und später, mit mehr Jahren auf dem Buckel, halten es viele für unter ihrer Würde, sich bei ihren eigenen Belangen konstant mit anderen zu beraten.

Da fällt so manchem ein Zacken aus der Krone. Vor allem bei älteren Männern nimmt das Ego-Problem zu. Man will sich keine Blöße geben und hält es für eine Schwäche, kritische Situationen nicht alleine meistern zu können. Doch hinter der stolzen Fassade und dem Anschein der Souveränität wird so leicht eine Fehlentscheidung nach der anderen getroffen. Und alle wundern sich, warum es beständig bergab geht und sich das »Schicksal« gegen den guten Mann gewendet hat.

Nach meiner Erfahrung brauchen Sie einen Mentor – eben den guten Kapitän. Manche von Ihnen werden das Glück haben, einen solch qualifizierten Menschen in ihrem persönlichen Umfeld zu kennen. Dann heißt es nach gründlicher Überlegung, einen Termin zu machen. Werden Sie vorstellig und tragen Sie Ihr Anliegen vor. Es ist ganz einfach. Nur keine Hemmungen. Gerade heraus: »Lieber, sehr geehrter Herr Huber, wollen Sie nicht mein Mentor sein?« »Sehr geehrte Frau Reinhold, ich komme heute zu Ihnen in einer wichtigen privaten Angelegenheit. Könnten Sie sich vorstellen, mir als Mentorin zur Verfügung zu stehen?«

Ja, Mentoren fallen nicht vom Himmel. Im Zweifelsfall ist da niemand in Ihrer Verwandtschaft und auch nicht in Ihrem Freundeskreis. Das ist aber kein Grund, die Flinte ins Korn zu werfen. Schauen Sie sich doch mal bei Kollegen, Kunden oder Lieferanten, in Berufsverbänden oder im Landtag um. Scheidet dort eine gescheite

und Ihnen sympathische Person gerade aus? Oder steht da jemand kurz vor der Pensionierung? Je nach Branche und Wirkungsfeld werden Sie schon die richtigen Suchfelder identifizieren. Oder fragen Sie einen Ihnen wohlgesonnenen Menschen nach einer guten Empfehlung.

Für einen Mentor im Hintergrund und an Ihrer Seite ist es nie zu früh und auch nie zu spät. Ich habe im Verlauf meines Lebens einen sehr erfolgreichen Unternehmensführer kennengelernt, der keine einzige wichtige Entscheidung getroffen hat, ohne sich mit seiner »grauen Eminenz« im Hintergrund zu besprechen.

Es ist alles eine Fleißfrage. Je weiter Sie im Geschäft oder in Ihrer Karriere vorankommen, umso mehr sollten Sie die Augen aufhalten. Ihre Urteilsfähigkeit steigt von Jahr zu Jahr. Auf Kongressen, bei Tagungen oder in der Lobby eines Flughafens – sprechen Sie mit anderen Menschen und überprüfen Sie geistig dabei, ob die Person nicht jemand wäre, der eines Tages Ihnen als Mentor helfen könnte. Bauen Sie behutsam eine entsprechende Datei auf. Idealerweise haben Sie im Verlauf Ihres langen Lebens nämlich mehrere Mentoren.

Neben dem Fach-Know-how, der Expertise und viel Erfahrung kommt es bei der Wahl Ihres Mentors auch auf einige weitere wichtige Punkte an. Achten Sie darauf, dass diese Person großherzig und zur echten Anteilnahme fähig ist. Sie glauben gar nicht, wie viele Egoisten in der Welt existieren, die sich im Grunde »nicht die Bohne« für einen anderen Menschen interessieren. Es braucht oft einige Zeit, bis Sie das merken. In gar keinem Fall darf Ihr Wunschkandidat sich in irgendeiner Konkurrenzsituation zu Ihnen befinden. Ich würde auch keinen vom Typ her negativ eingestellten Menschen als Mentor in Erwägung ziehen. Eine positive Grundeinstellung ist unerlässlich. Es nützt Ihnen gar nichts, sich mit einem vom Leben verhärmten Zyniker auseinanderzusetzen – egal wie eindrucksvoll oder gebildet er ist. Gespräche mit einer solchen Person wirken wie ein Lähmungsgift.

Ich habe im Laufe meines Lebens gute Erfahrungen gemacht. Immer wieder haben kompetente Menschen meinen Weg gekreuzt, die mit Freude, Enthusiasmus und echtem Engagement bereit waren, mir mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Die sich darüber ge-

freut haben, dass ich erfolgreicher wurde als sie selbst – ohne jeden Anflug von Neid.

Ihr Mentor sollte zu jeder Tages- und Nachtzeit ein tiefes Verständnis für Sie aufbringen. Natürlich soll er sich mit Ihnen auch streiten und sich über Ihre Uneinsichtigkeit aufregen. Aber tief im Inneren muss es ihm ein wirkliches Bedürfnis sein, Ihnen zu helfen. Auf »Ja-Sager« können Sie verzichten. Das kann später ein Problem werden, wenn Sie als »Mr. oder Mrs. Wichtig« unterwegs sind, mit viel Applaus bedacht werden, als erfolgreiche Person weithin bekannt sind oder auf einem wichtigen Posten sitzen. Da sollten Sie ein gutes Gespür entwickeln, ob es jemand mit seiner Mentorenrolle ernst meint oder sich nur etwas von Ihrem »Glanz« verspricht.

Ihre Chancen stehen gut, wenn Sie wirklich willens sind, sich Verstärkung und Rat zu holen. Und keine Sorge, ob Sie sich einen Mentor leisten können. Zu Anfang Ihrer Laufbahn ist es durchaus realistisch, dass Sie auf einen väterlichen Freund oder eine mütterliche Freundin stoßen, der oder die bereit ist, auch ohne Honorar für Sie da zu sein. Wenn Sie gescheit sind, dann sparen Sie aber später nicht am falschen Ende. Sofern Sie es sich eines Tages finanziell leisten können, holen Sie sich einen absoluten Top-Mentor und bezahlen diesen fürstlich. Das ist dann in Ihrer privaten Buchführung keine schmerzhafteste Ausgabe, sondern ein lohnendes Investment.

2. DENKBLOCKADEN – WO IST IHR VIRTUELLER SPARRINGSPARTNER?

Auch ein noch so guter Mentor kann oder soll Ihnen nicht das eigenständige Denken abnehmen. Und damit sind wir auch schon auf einen interessanten Punkt gestoßen: das Denken.

Hier hapert es oft gewaltig. Das ist wieder so ein Thema, auf das uns zu Hause und in der Schule niemand richtig aufmerksam gemacht hat. Für mich steht fest: Die meisten Menschen denken viel zu »kurz«. Vor allem, wenn es um schwierige und knifflige Fragen geht, rebelliert das Gehirn gerne. Unsere Psyche neigt dazu, vor dem »Durchdenken« unangenehmer Wahrheiten Hürden aufzubauen. Ich nenne dieses Phänomen »Denkblockaden«. Aus bitterer Erfahrung kann ich Ihnen versichern, dass einen dieses Defizit in der Denkfrequenz teuer zu stehen kommen kann.

Natürlich bin ich ein leidenschaftlicher Taten-Mensch. Erfolg basiert auf dem richtigen Tun. Couragiert voranzugehen, angstfrei zügig Entscheidungen zu treffen – solche Eigenschaften zeichnen den erfolgreichen Typus aus. In diesem Zusammenhang sind mir die gewichtigen Worte eines alten Verwandten in Erinnerung geblieben. Er saß jahrzehntelang im Vorstand eines mächtigen Ruhrkonzerns der Energiewirtschaft. Für ihn war es an der Tagesordnung, in großer Runde mit Vorstandskollegen, Aufsichtsräten und Gewerkschaftern wichtige Beschlüsse zu erörtern. Da ging es viel um Konsens und politische Abstimmung. Mit erhobenem Zeigefinger mahnte er mich als Studenten: »Denke immer daran. Was zu viel bedacht wird, wird bedenklich!« Und dabei setzte er eine ernste Miene auf, meist bei einer Tasse Tee in seiner Vorstandsvilla mit Blick auf den Baldeney See.

Ob es meiner jugendlichen Arroganz zuzuschreiben oder eine leise Ahnung war – ganz egal: Dieser Satz hat mich nicht überzeugt. Ich habe dem Wahrheitsgehalt misstraut. Später im Leben wurde mir bald klar, dass mein guter Verwandter das Zusammensitzen und Debattieren mit der Qualität eines guten Denkvorgangs wechselt hat (in jedem Fall bestätigt die schlechte Geschäftsentwicklung seines Konzerns meine These).

Vor allem in Gremien wird zu viel geredet und zu wenig gedacht. Durch das oft stundenlange Zusammenhocken fühlt sich der einzelne Teilnehmer von einem eigenen tiefgründigen Denkprozess – sozusagen – befreit. »Der Gruppenentscheid wird es schon richten ...« Dabei ist die Möglichkeit, zu jeder Stunde und an jedem Ort der Welt ganz alleine »denken« zu können, mit das beste Kapital, das wir besitzen.

Umso trauriger ist es, dass wir nur selten in vollem Umfang davon Gebrauch machen. In früheren Jahren sind mir in dieser Hinsicht schwere Fehler unterlaufen. Im Rückblick ist mir klar, woran es meistens lag. Bei der Planung eines wichtigen Vorhabens ahnte ich schon im Unterbewusstsein, dass mit meinem Kalkül etwas nicht stimmte. Aber ich wollte mir »das Spielzeug« nicht kaputt machen lassen. Wie ein kleines Kind hatte ich mich in mein Vorhaben verliebt. Natürlich habe ich Pro und Contra abgewogen und auch viel, viel nachgedacht – aber eben nur bis zu einem bestimmten Punkt, nur in eine Richtung und nur bis zu einem begrenzten Horizont. Über die weiterführenden Konsequenzen in späteren Jahren wollte ich nichts wissen. Und ich war auch nicht fähig, mich wirklich in die Gedankenwelt der Gegenargumente hineinzusetzen. Es war keineswegs so, dass ich mich dagegen gesträubt hätte. Vielmehr ging es in meinem Kopf einfach nicht weiter – eben eine typische Denkblockade, um die ich immer wieder einen Bogen gemacht habe.

Nun, was ist zu tun? Wie können Sie das besser in den Griff bekommen als ich damals? Nehmen wir an, es geht um die Frage einer vorgeschlagenen Beförderung, um eine Versetzung an einen anderen Standort oder einen Arbeitgeberwechsel oder um die Frage, ob Sie Ende des Jahres kündigen sollten. Oder es ist an der Zeit für Sie als Unternehmer, ein neues Geschäftsfeld zu erschließen; ein Angebot liegt auf dem Tisch.

In solch wichtigen Momenten in Ihrem Berufsleben ist erst einmal Folgendes angesagt: Luft holen, sich Zeit nehmen und zur Ruhe kommen. Denn es ist gar nicht so unwahrscheinlich, dass Sie vor lauter Begeisterung über rosige Aussichten so aufgewühlt oder vor lauter Angst vor den Risiken so verschreckt sind, dass Sie zu keinem klaren Gedanken kommen.

Zwingen Sie sich in Klausur. Nehmen Sie alleine an einem Tisch Platz und suchen Sie nicht gleich das Gespräch mit anderen Menschen. Sie geraten sonst zu früh auf falsche Bahnen. Sie haben ja sonst gar keine Zeit, Ihren eigenen Standpunkt zu festigen, denn niemand kennt Sie besser als Sie sich selbst. Sie wissen genau, welche Uhr im tiefsten Inneren in Ihnen tickt. Dort liegen die Dinge, über die Sie noch mit keinem Menschen gesprochen haben, nicht einmal mit Ihrem Lebenspartner.

Schreiben Sie alle Aspekte und Konsequenzen des anstehenden Schrittes auf, also das Für und Wider. Glauben Sie mir, dies können Sie recht gut überblicken. So etwas haben Sie sicher im Griff. Aber in diesem Stadium darf es nicht aufhören, denn damit ist es noch nicht getan – obwohl Sie am liebsten gleich starten würden, damit es endlich »losgehen« kann oder damit Sie aus der Zwickmühle rauskommen und Sie die ganze Entscheidungs-Chose endlich von der Backe haben.

Jetzt kommt der Trick: Schließen Sie die Augen und stellen Sie sich einen virtuellen Sparringspartner vor. Ihren ganz persönlichen Denkübungs-Sparringspartner. Und den holen Sie an Ihren Tisch. Da sitzt er nun – nur vor Ihrem geistigen Auge sichtbar – wie ein Panzer unverrückbar vor Ihnen und verlangt Antworten. Er lässt Sie einfach nicht aus dem Schwitzkasten. Mit kaltem Blick zwingt er Sie, alle möglichen Konsequenzen zu durchdenken, und zwar auch die der späteren Jahre. Tun Sie so, als wenn Sie ihm Rechenschaft schuldig wären.

Auch wenn es sich dumm anhört: Sollten Sie sich allzu schwer tun, sich konzentriert hinzusetzen, dann greifen Sie zu folgender List: Lassen Sie sich für zwei bis drei Stunden an einem Wochenende einschließen. Nehmen Sie zwei Liter Wasser, einen Apfel oder Müsliriegel, ein Blatt Papier, einen Stift und Ihre Gedanken mit. Ansonsten ist nur noch für Ihren virtuellen Sparringspartner Platz im Zimmer: kein Mobiltelefon, kein Computer und auch keine Magazine. Die klare Anweisung lautet, ob es regnet oder schneit, Sie nicht vor Ablauf der Zeit da wieder rauszuholen – ganz nach der Devise: »Denken, bis es wehtut.«

Ihren Sparringspartner als virtuelle Person sollten Sie immer dann zu sich rufen, wenn es mit dem Denken schwierig wird. Im

Für Ihren Erfolg ist es nie zu spät

realen Leben werden Sie eine solche Person kaum finden, zu leicht kommen die Emotionen und Hemmungen ins Spiel. Deshalb rate ich Ihnen, die Sache im ersten Schritt mit dem virtuellen Partner auszumachen. Erst dann besprechen Sie sich mit Ihrem Mentor. Und letztendlich kommen Ihre Freunde und die Familie dran.

© des Titels »Dieses Buch ist bares Geld wert« von Dr. Markus Elsäßer (ISBN 978-3-95972-325-1)
2016 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

3. HARTNÄCKIGKEIT UND STEHVERMÖGEN

Nun haben wir schon zwei wichtige Punkte angesprochen: die Rolle eines Mentors und wie Sie Ihr Denkvermögen verbessert zum Einsatz bringen. Zur Beantwortung der Frage, inwieweit Ihr »ICH« und der »ERFOLG« harmonisch aufeinander abgestimmt sind, wollen wir nun einen dritten Aspekt ansprechen: die Charaktereigenschaft »Hartnäckigkeit und Stehvermögen«.

Die ganze Welt ist voller Menschen mit herausragenden Talenten. Gleichmaßen werden Sie immer wieder mit Personen konfrontiert werden, die auf einen exzellenten Ausbildungshintergrund verweisen können. Und dann gibt es diejenigen, die mit Charme, blendendem Aussehen und einer gewissen Aura zur Welt kommen: Menschen vom Typ *Homo sympathicus*, denen sich die Türen öffnen und die Herzen zufliegen. Es ist nur zu verständlich, wenn man sich davon beeindruckt lässt. Gerade in jungen Jahren fühlt man sich schnell neben solchen »Überfliegern« recht klein und lässt sich den Schneid abkaufen.

Ich kann Ihnen aber versichern, dass dies nicht die Punkte sind, die den Ausschlag geben, wenn es um den langfristigen Erfolg geht. Den Marschallstab haben viele im Tornister, doch das allein reicht nicht aus. Später im Leben wird so manche erloschene »Wunderkerze« Ihren Weg kreuzen, wo Sie feststellen werden: »Aus dem oder der hätte doch viel mehr werden müssen. Das war doch eine so hoffnungsvolle Nachwuchsperson. Was ist denn da schiefgelaufen?«

Nach meiner Erfahrung ist nichts wichtiger als die Fähigkeit, mit Stehvermögen und Hartnäckigkeit auf Kurs zu bleiben. Den Wirrungen, Rückschlägen und Hindernissen des Lebens zu trotzen – das macht den Unterschied. Die Amerikaner verwenden für diese Fähigkeit das Wort *perseverance*. Ich sage bewusst »Fähigkeit« und nicht »Talent« oder »Eigenschaft«. Denn Hartnäckigkeit und Stehvermögen, das können Sie sich aneignen. Das lässt sich antrainieren.

Auch wenn es nicht populär klingen mag und Sie vielleicht allergisch reagieren werden, so will ich es doch an dieser Stelle sagen: Gefühle und das Sich-Wohlfühlen sowie eine stets harmoni-

sche Stimmungslage gehören ins Privatleben. Es ist eine Illusion zu glauben, dass Sie ein solches Umfeld im Berufs- oder Geschäftsleben vorfinden werden. Ein guter Freund von mir, Freiherr von M., der mit viel persönlichem Einsatz ein Agrarimperium in Osteuropa aus dem Boden stampft, antwortete mir einmal auf meine Frage, wie er sich denn dabei so fühle: »Ja, Gefühle, Gefühle – die habe ich schon! Dafür ist hier aber bei dem Arbeitspensum keine Zeit.«

Im Rückblick auf meine frühen Berufsjahre als angestellter Manager war ich viel zu empfindlich. Was habe ich mich über die ganzen Unzulänglichkeiten und »Idioten« in den verschiedenen Konzernen aufgeregt. Viel zu häufig habe ich mich mit Kollegen angelegt, obwohl mir der Laden ja überhaupt nicht gehörte. Wieso habe ich mich unnötig ärgern und immer wieder provozieren lassen? Da habe ich viel Wut in mich hineingefressen. Was sich da alles aufgestaut hatte! Und das zu meinem eigenen Nachteil.

Heute weiß ich, mein Verhalten basierte auf einer Fehleinschätzung der Gesamtgemengelage und auf einer Überschätzung der Bedeutung meiner eigenen Person. Dabei ist es ganz einfach: Wenn Sie in einer Großorganisation oder bei einer Behörde beschäftigt sind, dann heißt es letztlich: Ihre Arbeit gegen ein monatliches Salär. Basta – keine weiteren Diskussionen. Egal welche noch so hohe Position Sie einnehmen, Sie sind ein Zahnrad im Getriebe. Das Gesamtgebilde hat tagein, tagaus zu funktionieren. Auf Ihre persönlichen Befindlichkeiten kommt es überhaupt nicht an.

Auch für den Gewerbetreibenden, den Unternehmer und Geschäftsmann gilt Ähnliches. Am Ende dienen Ihr ganzer Apparat, die Maschinen und Ihre Mitarbeiter nur dem einen Ziel: Ihren Kunden das zu liefern, was sie brauchen, und zwar zu Preisen, mit denen Sie und Ihre Kunden auf Dauer gut auskommen. Alle anderen Aspekte sind Nebenkriegsschauplätze und Ablenkungsmanöver, viel Lärm um nichts.

Legen Sie sich also besser beizeiten ein dickes Fell zu. Behalten Sie immer Ihre Peilung auf das Ziel »Erfolg«. Ob Ihr Kunde sich nach Ihren Kindern erkundigt, ob Ihr Kollege aus der anderen Abteilung Sie freundlich grüßt, ob auf Ihrem Schreibtisch an Ihrem Geburtstag ein Blumenstrauß auf Sie wartet, das alles wäre zu be-