

LIES DICH ERFOLGREICH

Die Essenz der

50

besten Bücher

**über Persönlichkeitsentwicklung
Motivation, Karriere und Finanzen**

DANIEL SEIFERT

YES

© 2023 des Titels „Lies dich erfolgreich“ von Daniel Seifert (ISBN 978-3-96905-218-1)
by/yes Publishing – Pascal Breitenstein & Oliver Kuhn GfR
Nähere Informationen unter www.yes-publishing.de

EFFIZIENZ UND ARBEIT

© 2023 des Titels: „Was dich erfolgreich“ von Daniel Seifert (ISBN 978-3-96905-218-1)
by: e-Publishing – Pascale Beisenstein & Oliver Kuhn GfR
Nähere Informationen unter www.yes-publishing.de

1

James Altucher

Choose Yourself. Be Happy, Make Millions, Live the Dream

Möglicherweise ist James Altucher einfach zu amerikanisch. Ein bisschen zu *crazy*. Wie sonst lässt sich erklären, dass seine Bücher bisher nicht ins Deutsche übersetzt worden sind? Irgendwie seltsam ist es trotzdem, schließlich ist Altucher auch hierzulande regelmäßig auf den Listen der einflussreichsten Autor:innen zu finden – eine ganze Menge Leute macht sich offenbar die Mühe, seine Texte im Original zu lesen. Was also hat der Mann uns zu sagen?

Vor allem legt Altucher in seinem Buch *Choose Yourself* den Finger auf einen entscheidenden historischen Moment und die damit verbundenen gesellschaftlichen Veränderungen. Lange Zeit – genauer gesagt: seit dem Zweiten Weltkrieg – haben wir in beruflichen Dingen stets darauf gewartet, von anderen *ausgewählt* zu werden. Hatten wir ein Buch geschrieben, waren wir angewiesen auf einen Verlag, der es publizieren würde. Wollten wir nach der Ausbildung einen Job, haben wir eine Bewerbung verschickt und gehofft, dass man uns einlädt.

Dann kamen 2001 und 2018 die großen Finanzkrisen; Digitalisierung und Globalisierung nahmen ihren Lauf, und plötzlich funktionierte die Welt nach anderen Regeln. Wer es zu etwas bringen wollte, musste nicht länger schüchtern warten, bis er/sie von anderen angesprochen wurde, sondern konnte in Eigeninitiative wählen: sich selbst und den persönlichen Erfolg. »Choose yourself«, wie Altucher sagen würde, »wähle dich selbst«.

Zunächst einmal ist alles ganz einfach: Wir brauchen ein Smartphone oder ein Laptop und eine funktionierende Internetverbindung. Schon können wir tun, was immer wir wollen. Haben wir einen Film gedreht, stellen wir ihn auf Youtube. Wollen wir mit Aktien handeln, können wir das online und von zu Hause aus. Um den nötigen Schwung für unsere lebensentscheidende Veränderung mitzubringen, müssen wir lediglich unsere vier »Körper« pflegen: den *physischen*, den *mentalen*, den *emotionalen* und den *spirituellen*.

Mit dem *physischen* Körper ist es einfach. Wir müssen bloß gesund essen, regelmäßig schlafen und ein bisschen Sport treiben. Auch die Pflege des *mentalen* Körpers ist leicht erklärt: Wir sollten aufhören, uns zu viele Sorgen zu machen. Wer ständig fürchtet, die Kontrolle über das Leben zu verlieren, steuert zielstrebig den nächsten Burn-out an. Gewöhnen wir uns eine positive Lebenseinstellung an – indem wir unseren *Ideenmuskel* trainieren. Dafür lesen wir möglichst täglich in vier verschiedenen Texten, beispielsweise in den Biografien berühmter Menschen oder in wissenschaftlichen Wälzern. Davon inspiriert notieren wir uns zehn Ideen. Der Inhalt dieser Ideen ist egal – das kann ein Plan zur Lösung des Welthungerproblems oder auch nur zur Beilegung des letzten Ehestreits sein. Solange wir es täglich auf zehn Ideen

bringen, werden wir jedenfalls zu beschäftigt sein, um uns über unser möglicherweise scheiterndes Leben den Kopf zu zerbrechen.

Um den *emotionalen* Körper zu pflegen, sollten wir alle Leute aus unserem Bekanntenkreis verbannen, die uns sowieso bloß Ärger machen. Derartige Freundschaften kosten Energie und schwächen unsere emotionale Gesundheit. Und wenn wir ehrlich sind, glauben wir doch schon lange nicht mehr, dass die Beziehung zu Soundso sich noch einmal zu alter Größe aufschwingen wird, oder?





Um den *spirituellen* Körper zu stärken, beschäftigen wir uns in Zukunft nur noch mit dem Hier und Jetzt. Kein Mensch, der ständig reuevoll in der Vergangenheit hängt oder sich ununterbrochen Gedanken über die Zukunft macht, wird je sein Potenzial entfalten. Konzentrieren wir uns auf unsere Umgebung, in der Stadt zum Beispiel auf die Gebäude, auf architektonische Besonderheiten und schöne Details. Das wird uns helfen, in der Gegenwart zu bleiben.

Nachdem wir uns nun auf Vordermann gebracht haben, bleibt die Frage nach dem Geld. Wir bringen wir es im *Choose-Yourself*-Zeitalter zu einem geregelten Einkommen? Ganz bestimmt sollten wir nicht in einem Job festkleben, den wir nicht mögen. Wir sollten für niemanden arbeiten, der uns nicht weiterbringt. Nicht die Produkte von anderen sollten wir länger verkaufen, sondern nur noch: uns selbst. Entsprechend unseres Tätigkeitsfeldes bieten wir unsere Dienste an, und zwar nicht dem Unternehmen, das uns am besten bezahlt, sondern ausschließlich denen, die gut für unseren Ruf sind. Es wird sich herumsprechen, dass wir etwas Besonderes sind. Unsere Person, unser Team, unser eigenes Unternehmen wird an Wert gewinnen. Bleiben wir zu-

LIES DICH ERFOLGREICH

dem freundlich und ehrlich, stets fair und vertrauenswürdig unserem Umfeld gegenüber, so wird unser Leben sehr bald in eine positive Gesamtstimmung geraten. Wir werden zufriedener sein als damals – bevor wir uns selbst ausgewählt haben.

Lesbarkeit:     (englische Version)

Informationsgehalt:    



Simon Sinek

Frag immer erst: warum: Wie Top-Firmen und Führungskräfte zum Erfolg inspirieren

Simon Sinek hatte sein Jurastudium an der Universität in London geschmissen, um nach New York zu gehen und dort in der Werbebranche zu arbeiten. Und er war erfolgreich: Innerhalb weniger Jahre stieg er zu einem der erfolgreichsten Mitarbeiter in gleich mehreren Agenturen auf. Hätte er da nicht zufrieden sein können? Stattdessen warf Sinek abermals hin, überzeugt davon, seine berufliche Erfüllung noch immer nicht gefunden zu haben. Wobei »berufliche Erfüllung« in diesem Fall etwas zu klein formuliert ist: Wie sich herausstellte, ging es Simon Sinek darum, alle Menschen glücklich und die Welt zu einem besseren Ort zu machen. Oder wie der Autor selbst sagen würde: Er wollte sein Warum finden. Und er wollte andere dazu anregen, sich ebenfalls auf die Suche nach diesem Warum zu machen – nach der einen Sache, die ihrem Leben Sinn geben würde, nach ihrem Ziel, ihrer Bestimmung.

Sinek hatte während seiner Zeit als Mitarbeiter in Werbeagenturen festgestellt, dass Menschen sich nur begrenzt über den autoritären Druck ihrer Vorgesetzten oder über finanzielle Reize motivieren lassen. Klar, ein großzügiger Gehaltsscheck erleichtert uns zunächst auch die stumpfsinnigste Tätigkeit. Irgendwann packt uns jedoch die Routine: Wir haben uns an den Wohlstand gewöhnt, denken kaum noch an die großzügige Bezahlung, stattdessen macht sich eine Leere in uns breit, weil wir unsere Arbeit als das erkennen, was sie von Beginn an gewesen ist: eine stumpfsinnige Tätigkeit. Viel glücklicher werden wir im Beruf, wenn wir uns inhaltlich für das erwärmen können, was wir tun. Wir geben alles für unseren Job, wenn wir einen tieferen Sinn darin erkennen können – weshalb kluge Führungspersönlichkeiten ihre Mitarbeiter:innen immer zu begeistern und persönlich vom Wert ihrer Arbeit zu überzeugen versuchen.

Menschen möchten wissen, warum etwas getan werden muss. Sie benötigen ein Identifikationsgefühl, die Zugehörigkeit zu einer Gruppe. Kaufen wir zum Beispiel in einem Bioladen ein, so tun wir das nicht, weil uns die günstigen Preise anlocken. Es ist vielmehr der Umweltschutz, der uns am Herzen liegt, die Nachhaltigkeit der Produkte, die uns überzeugt. Wir zählen uns zur wachsenden Gruppe derer, die etwas für den Planeten tun wollen. Damit haben wir als Käufer:innen unser *Warum* gefunden – und fühlen uns dem Bioladen treu verbunden.

Für die Unternehmen ist eine solche Kundschaft eine erfreuliche Sache. Und mehr als das: Wirklich erfolgreich sind vor allem diejenigen Firmen, deren Kund:innen sich in loyale Anhänger:innen verwandelt haben, in überzeugte Fans der Marke. Die Motorrad-Marke Harley


Davidson zum Beispiel stellt nicht für jede:n die besten Motorräder her, und ganz bestimmt nicht die günstigsten. Trotzdem ist die Marke im Laufe der Jahrzehnte zum Kult geworden, zu einem Symbol von Freiheit und Unabhängigkeit, mit dem sich die Käuferschaft identifiziert. Niemals würden sich überzeugte Harley-Fans auf einer anderen Maschine blicken lassen. Die Konkurrenz am Markt wird einfach ignoriert. Harley Davidson ist es gelungen, den Kund:innen erfolgreich das Warum der Marke zu vermitteln.


Nicht nur nach außen, auch in das Unternehmen hinein reicht die Wirkung des Warums. Weil die Mitarbeiter:innen sich stärker einbringen, sobald sie von den Werten eines Unternehmens überzeugt sind, sollten wir bereits im Einstellungsverfahren auf ihre Vorlieben und Ansichten achten. Es hat keinen Sinn, bei der Teamzusammenstellung lediglich auf die Qualifikationen und Fähigkeiten unserer zukünftigen Kolleg:innen zu achten. Erfolgreicher werden wir sein, wenn wir alle an ein gemeinsames Ziel glauben. Anders gesagt: Ein passionierter Harley-Fahrer wird in einem Harley-Werk freiwillig härter arbeiten als ein hochtalentierter Gegner des Verbrennungsmotors.

Wirklich angenehm an Simon Sineks Buch ist das positive Menschenbild des Autors. Menschen, deren Tätigkeit ihrem persönlichen Weltbild entspricht, werden glücklich sein. Und glückliche Menschen locken andere Menschen an, die ähnlichen Idealen folgen und ebenfalls glücklich sein möchten. Das Unternehmen wird also sehr bald auf eine äußerst produktive und loyale Belegschaft zurückgreifen können. Hinzu kommt, dass Menschen eine derartige Begeisterung vor allem für positive Ideale empfinden können: für Nachhaltigkeit, Gleichheit, Freiheit und Menschlichkeit. Simon Sinek glaubt also daran, dass wir

LIES DICH ERFOLGREICH

mit der Suche nach unserem persönlichen Warum nach und nach die ganze Welt verändern können – zum Positiven. Und wer hätte dagegen etwas einzuwenden?

Lesbarkeit: 

Informationsgehalt: 

3

Simon Sinek

Finde dein Warum. Der praktische Wegweiser zu deiner wahren Bestimmung

Hier handelt es sich um den zweiten Teil des gerade eben besprochenen Sachbuchtitels, besser gesagt: um ein praxisorientiertes Begleitbuch. Der britisch-amerikanische Autor Simon Sinek hatte 2009 mit seinem *Frag immer erst: warum* einen internationalen Hit in den Sachbuchcharts gelandet. Im Jahr 2018 tat er sich mit dem Wirtschaftscoach und Unternehmensberater David Mead sowie dem ehemaligen US-Luftwaffenoffizier Peter Docker zusammen und veröffentlichte den zweiten Band, *Finde dein Warum*, in dem er seinen Ansatz noch einmal zur Anwendung im privaten Bereich erläuterte.

Wohl die meisten Menschen kennen die grauen Tage. Der Wecker klingelt, und wir bekommen kaum den Kopf vom Kissen. Wir schleppen uns zur Arbeit, wo die Minuten dann im Schneckentempo vergehen. Und am Abend fühlen wir uns ausgebrannt und leer, obwohl wir beim besten Willen nicht behaupten können, sonderlich viel erreicht zu haben. Uns fehlt einfach der Sinn in dem, was wir tun. Trauriger-

weise gibt es nicht wenige Menschen, bei denen die grauen Tage eher die Regel als die Ausnahme darstellen. Diesen Menschen, so würde es Sinek formulieren, fehlt das Warum. Die klare Vorstellung von dem, was uns antreibt im Leben.

Tatsächlich ist vieles attraktiver, sobald ein Warum ins Spiel kommt. Denken wir an die Apple-Computer und Apple-Telefone, die irgendwann zu Beginn des Jahrtausends die Absatzzahlen aller anderen Technikhersteller in den Schatten zu stellen begannen. Was ja nun ganz bestimmt nicht an den erschwinglichen Preisen der Apple-Produkte lag! Mit den sorgfältig und zugegebenermaßen cool designten Macs und iPhones gelang es Apple jedoch, ein Lebensgefühl mit ihren Produkten zu verbinden. Die Leute fühlten sich kreativ und fortschrittlich, wenn sie mit ihrem Apple-Notebook im Café saßen. Sie hatten gewissermaßen ein erfüllendes Warum gratis zu ihrem Gerät mit dazu bekommen.

Stellt sich also die Frage, wie wir an unser persönliches Warum kommen und mit uns selbst so glücklich werden wie der Apple-Junkie mit seinem neuen Smartphone. Simon Sinek beschreibt das Modell des *goldenen Kreises*: Auf dem äußeren Ring befindet sich alles, *was* wir tun. Im mittleren Ring findet sich, *wie* wir es tun. Und auf dem inneren Ring, im Zentrum des goldenen Kreises, wartet das *Warum* unseres Handelns. Wollen wir uns die Freude und Lust am Leben zurückerobern, müssen wir zu diesem Zentrum vorstoßen. Sinek zum Beispiel saß im Flugzeug einmal neben einem Verkäufer, der seit 23 Jahren zufrieden in der Stahlbranche tätig war. Wie sich herausstellte, produzierte seine Firma einen besonders umweltverträglichen Stahl mit einer zudem energiesparenden Methode. Das entsprach den Idealen


des Mannes, der sich aus tiefster Überzeugung ökologisch engagierte. Der Mann fand also ein Warum in seiner Tätigkeit, und genau das war der Grund, warum er mit so viel Schwung und Zufriedenheit bei der Sache war.

Wollen wir unserem eigenen Warum auf die Spur kommen, so tun wir das am besten im Gespräch mit anderen. Geeignet sind vor allem Menschen, die uns noch nicht allzu gut kennen – weil sie genau nachfragen müssen, um uns zu verstehen. Oftmals müssen wir auf der Suche nach unserem Warum in der Vergangenheit ansetzen. Sinek unterhielt sich mit einer Frau über deren Kindheit. Sie erzählte von den Übergriffen ihres Vaters und davon, wie sie sich schützend vor ihre Schwester gestellt hatte. Mittlerweile war genau das ihr Warum im Leben, nämlich »diejenigen zu beschützen, die sich selbst nicht beschützen können«.

Haben wir unser Warum gefunden, wird es Zeit für den nächsten Schritt: Wir präsentieren unsere Erkenntnis der Öffentlichkeit. Wieder ist es gar nicht verkehrt, wenn wir uns dafür an eine Person wenden, die uns nicht so sehr vertraut ist. Ob es wie Sineks Stahlarbeiter ein Fremder neben uns auf dem Sitz im Flieger ist oder eine Zufallsbekanntschaft abends in der Kneipe – es sind geeignete Zuhörer:innen, denen wir unser Warum erstmals formulieren können. Je mehr es uns gelingt, andere von unserem Warum zu überzeugen, desto mehr wird es auch in uns selbst Wurzeln schlagen. Schließlich können wir auch unseren nahen Bekannten und Freunden von unserer Mission erzählen, Menschen also, denen wir regelmäßig begegnen und die überprüfen können, ob wir unseren Worten tatsächlich Taten folgen lassen. Und noch etwas anderes: Je überzeugender wir sind mit unserem Vorhaben – zum Beispiel uns für den Umweltschutz zu engagieren oder Menschen in

LIES DICH ERFOLGREICH

Not zu helfen –, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass andere sich uns anschließen und wir als Kollektiv etwas für unser Warum tun können.

Lesbarkeit 

Informationsgehalt: 