

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

# founders

Deutschland, Österreich

Ausgabe 18

DER MATRIX  
EFFEKT  
Buchauszug

DIGITALE  
WIRKUNG

DER  
**NETFLIX**  
MILLIONEN-  
DEAL



KLEIDER  
MACHEN  
LEUTE

BODO  
SCHÄFER **DER**  
**MONEYCOACH**

Bodo Schäfer ist 60 geworden:  
Grund genug, mit ihm über sein Leben zu sprechen



**ERFOLG wird bei uns  
groß geschrieben.  
UMWELT aber auch:  
Das E-PAPER-ABO**

Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

[www.erfolg-magazin.de/shop/](http://www.erfolg-magazin.de/shop/)



**Julien Backhaus**  
Verleger und  
Herausgeber



Bild: Oliver Reetz

## Editorial

# Der Moneycoach

Diesen Mann muss man nicht erklären. Bodo Schäfer ist einer der wenigen Namen, der die deutsche Coaching-Szene schon früh geprägt hat. So ähnlich beschrieb es damals die FAZ. In dem bekannten Buch „Generation Golf“ wird Schäfers Buch „Der Weg zur finanziellen Freiheit“ als „ultimativer Bestseller unserer Generation“ charakterisiert. Und trotzdem: Obwohl sich eigentlich jeder eines Tages den großen Reichtum wünscht, gilt beinahe ein Sprechverbot zu diesem Thema. Über Geld spricht man nach wie vor nicht. Zumindest nicht öffentlich. Darum hat es Schäfer auch nicht immer nur leicht. Dennoch sind nicht nur seine Bücher Bestseller – und das in mehreren Ländern und Sprachen – sondern auch seine wenigen Seminare sind restlos ausverkauft. Die Menschen wollen vom Großmeister lernen,

wie sie Vermögen aufbauen. Wichtig dafür ist erst einmal das richtige Denken über Geld, wie Schäfer sagt.

Anlässlich seines 60. Geburtstags wollten wir von Bodo Schäfer wissen, wie der Unternehmer Schäfer tickt. Millionenumsätze, Mitarbeiter, Visionen. Was steckt hinter der Bühnenpersönlichkeit und was hat der Moneycoach in Zukunft noch vor? Das Lesen Sie im großen Interview mit Bodo Schäfer in dieser Ausgabe.

Viel Vergnügen wünscht  
Julien Backhaus  
Verleger

### Impressum

#### Founders Magazin

**Redaktion/Verlag** Backhaus Verlag GmbH ist ein Unternehmen der Backhaus Mediengruppe Holding GmbH, Geschäftsführender Gesellschafter Julien Backhaus

#### Redaktion

Markus Wichmann, [redaktion@backhausverlag.de](mailto:redaktion@backhausverlag.de)

#### Layout und Gestaltung

Svenja Freytag, [magazine@backhausverlag.de](mailto:magazine@backhausverlag.de)

#### Onlineredaktion

[verwaltung@backhausverlag.de](mailto:verwaltung@backhausverlag.de)

#### Herausgeber, Verleger:

Julien D. Backhaus  
Waffensener Dorfstr. 54,  
27356 Rotenburg/Wümme

#### Anschrift:

Zum Flugplatz 44,  
27356 Rotenburg/Wümme  
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91  
E-Mail [info@backhausverlag.de](mailto:info@backhausverlag.de)  
Internet: [www.backhausverlag.de](http://www.backhausverlag.de)

#### Alle Rechte vorbehalten

**Autoren** (Verantwortliche i.S.d.P)  
Die Autoren der Artikel und Kommentare im Founders Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst verantwortlich. Die Meinung des Autors spiegelt nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider. Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit geschweige denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.



# INHALT

## NR. 18

### ERFOLG

#### 6 Der Moneycoach

Bodo Schäfer im Interview

#### 12 Der Netflix Millionendeal

Herzogin Meghan und Prinz Harry

### WISSEN

#### 13 Amazon

testet Lieferungen per Drohne

#### 14 Kleider machen Leute

Martin Limbeck

#### 20 Digitale Wirkung

Yvonne de Bark

#### 28 LEKKER anders

Anouk Ellen Susan

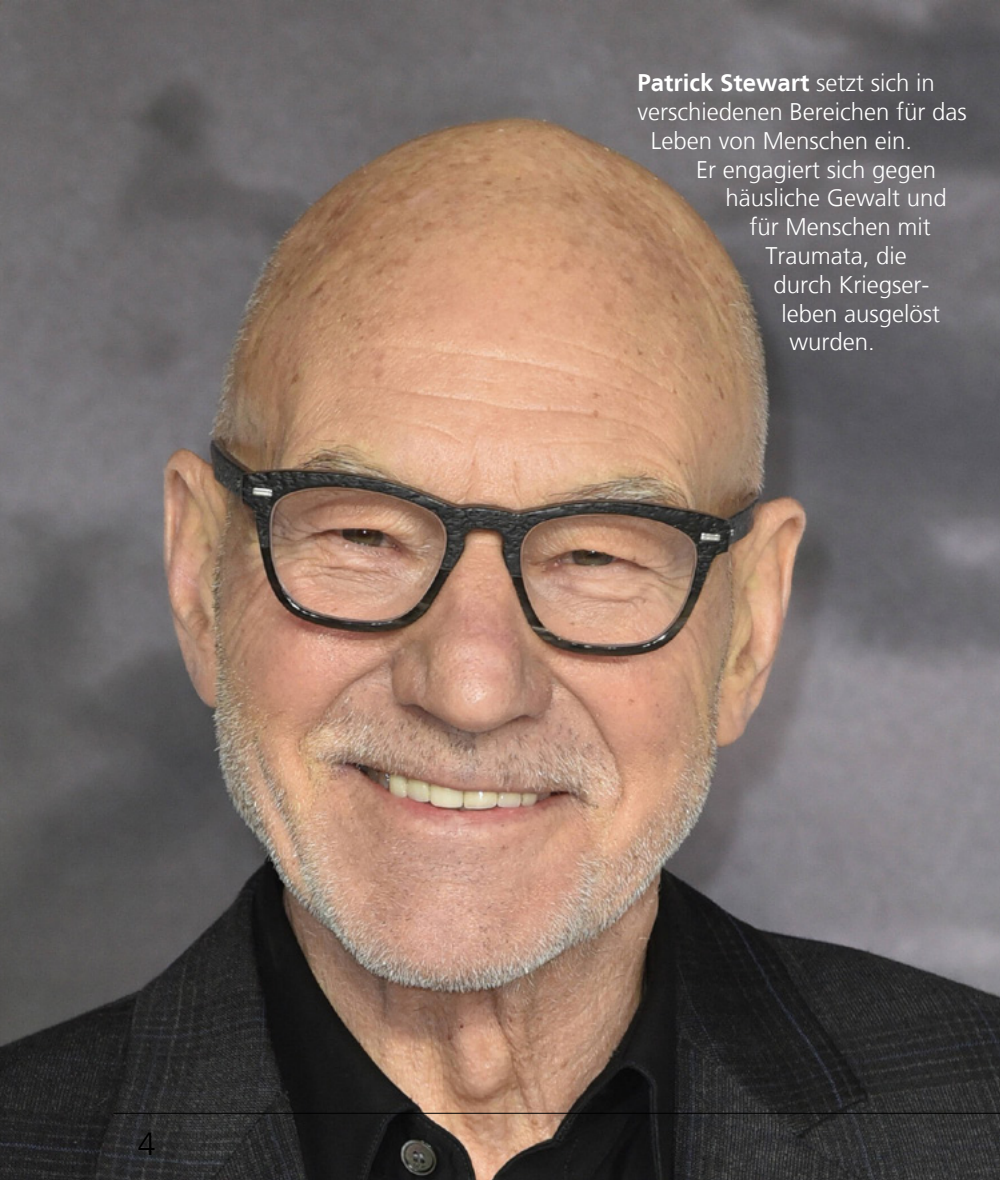


**Julien Backhaus**

**Seite 22**

**Der Matrix Effekt**

Buchauszug aus »EGO – Warum Gewinner gute Egoisten sind«



**Patrick Stewart** setzt sich in verschiedenen Bereichen für das Leben von Menschen ein.

Er engagiert sich gegen häusliche Gewalt und für Menschen mit Traumata, die durch Kriegserleben ausgelöst wurden.

**Emotionale Intelligenz**

**Seite 16**

Stefan Heller

»Denn wenn wir im Leben scheitern, tun wir das in der Regel immer nur aus einem Grund: Weil wir nicht geglaubt haben, dass wir es wirklich schaffen können. Ganz einfach.«

**Der Moneycoach**  
Bodo Schäfer  
Seite 6

## EINSTELLUNG

### 16 Emotionale Intelligenz

Stefan Heller

### 22 Der Matrix Effekt

Buchauszug aus »EGO – Warum Gewinner gute Egoisten sind« von Julien Backhaus

## BUCHTIPPS

### Alle Seite 29

#### Danke für die Disruption!

Jean Marie Dru

#### Am Arsch vorbei

Dirk Schmidt

#### Flight plan

Brian Tracy

#### Mit Taschengeld zum Millionär

Bernd W. Klöckner

#### The Now Habit

Neil Fiore

#### Das Glück der Pellkartoffeln

Sabine Asgodom

## FOUNDERS DESK

### 28 Claudio Catrini

Qualität an erster Stelle





## Bodo Schäfer im Interview über sein Leben und seinen Erfolg

»Natürlich bin ich sehr  
stolz auf alles,  
was ich erreicht habe.  
Es erfüllt mich aber  
vor allem mit Demut,  
auf die Vergangenheit  
zurückzublicken«

# DER MONEY COACH

»Die Millionen von Menschen, die weltweit meine Bücher lesen, die vielen tausend Teilnehmer, die jedes Jahr meine Seminare besuchen... mir das bildlich vorzustellen, macht mich immer sprachlos.«

**B**odo Schäfer ist Europas Moneycoach #1, Bestsellerautor und gilt auf seinem Gebiet als Koryphäe. Seine Bestseller-Bücher verkauften sich bis heute weltweit über 15 Millionen Mal in über 60 Ländern und 30 Sprachen. Seit mehreren Jahrzehnten ist es sein Lebenssinn, andere Menschen zur finanziellen Freiheit zu führen. Und das mit beeindruckendem Erfolg! Bodo Schäfer füllt nicht nur im deutschsprachigen Raum riesige Hallen. Er sprach bereits vor 36.000 Zuschauern im Moskauer Olympiastadion und hat bis heute weit über 800.000 Teilnehmer auf seinen Seminaren begeistert.

Am 10. September 2020 feierte Bodo Schäfer seinen 60. Geburtstag!  
Wir blicken gemeinsam mit ihm auf die Vergangenheit, sein Lebenswerk und die

Zukunft. Denn Europas Moneycoach #1 schenkte uns ein ganz exklusives und intimes Interview.

Er schwelgt mit uns in Erinnerungen und gewährt uns einmalige Einblicke in seine persönlichen und unternehmerischen Visionen. Vor allem teilt er mit uns erstmalig seinen Ausblick für die kommenden Jahre.

Nur so viel vorweg: Seine bisherigen Erfolge waren für ihn gerade mal der Anfang. Seit einiger Zeit arbeitet Bodo an seinem – nach eigener Aussage – bedeutendsten und wichtigsten Projekt. Nächstes Jahr wird er damit an die Öffentlichkeit gehen.

Wir können also sagen: In einem Alter, in dem sich viele Menschen zurücklehnen und bereits an ihre Rente denken, schafft Bodo Schäfer genau das Gegenteil: Er hat Großes vor – das ist Gewiss!





»Deswegen sage ich das auch so oft in meinen eigenen Coachings: Mach ein schriftliches Versprechen! Verpflichte Dich. Gib dir selbst ein heiliges Versprechen.«

Ich kenne bis heute niemanden, der so viel Herz in einem Menschen vereint. Damals musste ich ihm ein Versprechen geben: Ich musste Peter versprechen, wenn ich meine finanzielle Freiheit erreiche – und das war ja der Grund, wieso ich ihn als Coach wollte... ich hatte das Ziel finanziell frei zu werden – dann sollte ich anderen Menschen dabei helfen,

ebenfalls finanziell frei zu werden.

Es erfüllt mich heute mit großem Stolz, dieses Versprechen eingehalten zu haben!

**Wow. Wirklich stark, ein solches Versprechen an Deinen Coach zu geben. Würdest Du sagen, das war Dein größter Antrieb, um finanziell frei zu werden?**

Es ist ohne Frage ein großer Antrieb gewesen. Deswegen sage ich das auch so oft in meinen eigenen Coachings: Mach ein schriftliches Versprechen! Verpflichte Dich. Gib dir selbst ein heiliges Versprechen.

Aber mein größter Antrieb war meine Tochter.

Als meine Tochter auf die Welt kam, überkamen mich 2 Dinge. Erstens: Ich war unglaublich stolz. Ich denke, jede Mutter und jeder Vater weiß, was ich meine. Ein unbeschreibliches Gefühl. Und zweitens: Ich hatte jetzt eine große Verantwortung, der ich unbedingt nachkommen wollte.

Mir war klar, dass meine Tochter reiche und erfolgreiche Onkels hatte. Und ich wollte sie niemals sagen hören: „Papa, ich habe Dich lieb aber

wenn ich Rat wegen Geld will, dann gehe ich zu meinen Onkels“. Das wollte ich auf keinen Fall!

Als ich meine kleine Jessi auf dem Arm hatte, da hatte ich plötzlich ein sehr starkes „Warum“. Aufgrund dieser unglaublich emotionalen Situation bekam ich Zugang zu meinen tiefen Bedürfnissen. Ich wollte für sie ein Vorbild sein. Ich wollte, dass sie mich liebt und - ganz wichtig - dass sie stolz auf mich ist und mich respektiert. Damit sie das Leben führen kann, was sie verdient. Und vor allem sollte sie zu mir kommen, wenn sie einen finanziellen Rat braucht. Und dann hab ich Gas gegeben.

**von ihm gelernt, was Deine Arbeit als Coach heute ausmacht?**

Das ist ganz einfach zu beantworten: Alles! Klar, ich hab natürlich auch selbst ein bisschen dazu beigetragen – aber

wäre mein Coach, Peter, nicht gewesen, würden wir heute dieses Interview nicht führen. Ich habe ihm wirklich unheimlich viel zu verdanken. Er hat in mir all das gesehen, was ich damals selbst noch nicht sehen konnte. Er hat an mich geglaubt, bevor ich an mich glauben konnte. Und er hat mir immer dann den nötigen Tritt gegeben, wenn ich fast aufgegeben hätte. Und ich wollte wirklich oft aufgeben...Ich erinnere mich noch gut daran. Und auch daran, wie sehr

»Er hat an mich geglaubt, bevor ich an mich glauben konnte. Und er hat mir immer dann den nötigen Tritt gegeben, wenn ich fast aufgegeben hätte. Und ich wollte wirklich oft aufgeben... Ich erinnere mich noch gut daran.«

mich die Arbeit mit ihm an meine Grenzen gebracht hat.

Wer also denkt: Der Bodo Schäfer – das ist so ein harter Hund, der hätte mich mit Mitte 20 sehen sollen. Peter hat immer auch dann an mich geglaubt, wenn ich es nicht mehr konnte. Das macht viel von der Arbeit als Coach aus: Du musst die Größe und das Potential in den Menschen schon dann erkennen, wenn sie für andere noch unsichtbar sind.

Peter hat all das damals in mir gesehen. Ich weiß nicht, wie der Mann das damals in mir erkennen konnte, aber ich habe ihm einfach vertraut. Wahrscheinlich, weil ich so beeindruckt war von seiner Persönlichkeit.

**Erstmal... Alles Gute zum Geburtstag, Bodo! Es gibt aber noch deutlich mehr, zu dem man Dir gratulieren kann. Gerade in den letzten Jahren hast Du nochmal bemerkenswerte Erfolge erzielt. Wie blickst Du auf die vergangenen Jahre zurück?**

Ich danke euch! Natürlich bin ich sehr stolz auf alles, was ich erreicht habe. Es erfüllt mich aber vor allem mit Demut, auf die Vergangenheit zurückzublicken. Die Millionen von Menschen, die weltweit meine Bücher lesen, die vielen tausend Teilnehmer, die jedes Jahr meine Seminare besuchen... mir das bildlich vorzustellen, macht mich immer sprachlos. So eine große Veränderung im Leben vieler Menschen zu bewirken ist ein großes Geschenk für mich. Besonders war auch – was kaum jemand hierzulande weiß: in Südkorea gab es zu meinem Kinderbuch über Geld „Ein Hund namens Money“ ein Musical. Es wurde von über 800.000 Kindern gesehen! Wenn mir das damals – als ich das Buch geschrieben hatte – jemand erzählt hätte; ich hätte ihm das niemals geglaubt. Doch tatsächlich sind der Ruhm und der Erfolg, den Du angesprochen hast, dabei für mich wirklich zweitrangig. Meine Aufgabe als Coach, das was ich jeden Tag tun kann und die Veränderung die ich im Leben der Menschen durch meine Arbeit erreiche – das ist es, was mich wirklich erfüllt.

**Du selbst hattest ja ebenfalls einen Coach, von dem Du gerne auch bei Deinen Vorträgen erzählst. Was hast Du vor allem**



Denn im Leben sind wir immer entweder Vorbild oder Warnung. Und ich wollte ganz klar ersteres sein: Ihr Vorbild.

**Du bist definitiv für viele Menschen DAS Vorbild für die finanzielle Freiheit! Hast Du denn einen ganz entscheidenden Rat, um diese zu erreichen?**

Nicht für Geld arbeiten!  
Es klingt komisch – ist aber der entscheidende Weg. Tatsächlich ist für Geld zu arbeiten eine der schlechtesten Strategien, um finanziell frei zu werden. Deswegen tauschen auch so viele Menschen ihre Zeit gegen Geld. Weil sie direkt das Geld als Endergebnis im Sinn haben. Tausche also nicht Deine Zeit gegen Geld, sondern denke als Unternehmer und Investor. Lass Dein Geld und Deine Systeme für Dich arbeiten. Und arbeite für Deine Erfüllung. Tue etwas, was Du liebst. Dann wird das Geld auch kommen.

Es klingt verrückt, aber als ich damals für mein Ziel – die finanzielle Freiheit – 12 bis 16 Stunden am Tag gearbeitet habe, war ich finanziell deutlich schlechter aufgestellt als jetzt. Das ist wirklich so! Das liegt daran, dass ich meinen Lebenssinn noch nicht gefunden hatte. Mein Lebenssinn ist es, anderen zu helfen – sie zu unterstützen, der Beste zu werden, der sie sein können. Das bedeutet auch sie

auf dem Weg zu ihrer finanziellen Freiheit zu begleiten.

Ich habe meinen Lebenssinn 5 Jahre gesucht. Und als ich ihn dann endlich gefunden habe, habe ich erstmal mehrere Stunden bitterlich geweint. Es hat sich angefühlt, wie nach Hause kommen. Weil ich eins genau wusste: Es wird mich und mein

»Ich habe meinen Lebenssinn 5 Jahre gesucht. Und als ich ihn dann endlich gefunden habe, habe ich erstmal mehrere Stunden bitterlich geweint. Es hat sich angefühlt, wie nach Hause kommen. Weil ich eins genau wusste: Es wird mich und mein Leben komplett verändern! So war es dann auch.«

Leben komplett verändern! So war es dann auch. Ich arbeitete ab diesem Zeitpunkt nie wieder für das Geld, sondern nur noch für meine Bestimmung. Das ist nicht nur erfüllender und macht mehr Spaß, sondern fast wie durch Magie macht es uns auch reicher. Immer!

**Das ist ein ungewöhnlicher Rat als Moneycoach: Arbeite nicht für Geld!**

Ja, das stimmt vielleicht. Was wir aber häufig übersehen ist, dass Geld und Wohlstand oft nur Nebenprodukte von etwas viel Größerem und Bedeutsamerem sind.

Nämlich der Art und Weise wie sich unsere Persönlichkeit entwickelt und verändert.

**An was genau denkst du dabei?**

Wir alle kennen die Geschichten von Lotto-Millionären die nach wenigen Jahren wieder genauso pleite sind wie zuvor. Und die meisten Leser dieses Magazins werden auch wissen, warum. Ihre Persönlichkeit ist nicht groß genug, um mit dem Geld richtig umzugehen. Kann sie ja auch gar nicht. Wenn Du über Nacht Millionär wirst, wie soll sich denn dann Deine Persönlichkeit über Nacht mitentwickeln? Bildlich kann man sich das so vorstellen, als wolltest Du eine 1-Liter-Flasche mit Wasser in ein viel zu kleines Glas füllen. Das Glas ist nach kurzer Zeit randvoll und läuft dann über. Es ist also nur logisch, dass die meisten ihr Geld

dann wieder verlieren. Die Persönlichkeit ist einfach noch zu klein.

Was oft vergessen wird, ist: Letztlich entscheidet nur eine Eigenschaft darüber, ob Du finanziell frei wirst oder nicht.

**Und die wäre?**

Egal ob es um Geld, beruflichen Erfolg, erfüllte Beziehungen oder Deine Ziele, persönliches Glück und Erfüllung geht... Am Ende sind alle Dinge, die wir in unserem Leben erreichen, immer nur das Ergebnis einer einzigen, viel tieferliegenden Eigenschaft: Dem unerschütterlichen Glauben an

uns selbst. Dem tiefen Selbstvertrauen, das es uns erlaubt, aus ganzem Herzen zu sagen: "Ich kann das!"

Denn wenn wir im Leben scheitern, tun wir das in der Regel immer nur aus einem Grund: Weil wir nicht geglaubt haben, dass wir es wirklich schaffen können. Ganz einfach.

Unser Selbstvertrauen und die Art und Weise wie wir uns selbst sehen, bestimmen darüber, ob wir uns unsere Träume wahr werden lassen. Und auch, ob wir uns überhaupt trauen, nach ihnen zu greifen. Alles hängt von unserem Selbstvertrauen ab.



**Das klingt auf jeden Fall einleuchtend. Bodo, als jemand, der nun offensichtlich schon sehr viele seiner Ziele erreicht hat: Was schenkt Dir in Deinem Leben Selbstvertrauen? Was sind die Dinge, die Dich motivieren und inspirieren?**

Da gibt es so einige Dinge, die mich motivieren. Vor allem natürlich die unzähligen Briefe und Einsendungen die mich Monat für Monat erreichen. Das Feedback all der Menschen, die mir von ihren Erfolgsgeschichten erzählen und die sich bei mir bedanken. Daraus schöpfe ich als Coach sehr viel.

An meinem Geburtstag habe ich zudem ein Geschenk erhalten, das mich als Unternehmer sehr bestärkt hat. Die Bodo Schäfer Akademie beschäftigt mittlerweile über 50 Mitarbeiter, die dort jeden Tag ihr Bestes geben.

Zum Geburtstag erreichte mich eine Videobotschaft des gesamten Teams. Jedes Teammitglied hat mir eine persönliche, kleine Dankesbotschaft aufgenommen mit einem Glückwunsch und einer eigenen Widmung. Das sind natürlich Momente, die extrem schön für mich sind. Das bedeutet mir so viel – da finde ich kaum Worte für.

Trotzdem möchte ich eine wichtige Sache nicht außer acht lassen:

Wir sollten nicht den Fehler machen, unser Selbstvertrauen nur von schönen, äußeren Umständen abhängig zu machen. Wahres Selbstvertrauen kommt von innen und ist immer dann am wichtigsten für uns, wenn es gerade mal nicht läuft und es eben keine schönen Erlebnisse gibt, die es uns leicht machen. Im Gegenteil: Selbstvertrauen brauchen wir nämlich immer vor allem dann, wenn es schwer wird und nicht alles nach Plan läuft.

**Da stimmt absolut. Du meinst also, dass es wichtig ist, das eigene Selbstvertrauen nicht von äußeren Umständen abhängig zu machen. Wie kann man Deiner Erfahrung nach ein solches inneres Selbstvertrauen aufbauen?**

Ich schreibe jeden Abend in ein kleines Buch meine Erfolge des vergangenen Tages – mindestens 5. Das ist mein Erfolgsjournal.

Und ich finde, jeder Mensch sollte das machen. Denn so können wir – vor allem wenn wir mal an uns zweifeln – auf einen Blick sehen, was wir schon alles geschafft haben. Das ist so wertvoll und effektiv, um unser Selbstvertrauen erstens aufzubauen und zweitens aufrechtzuerhalten. Doch wir können unser Selbstvertrauen auch ganz bewusst trainieren und es so steigern, dass es sich langfristig

»Zum Geburtstag erreichte mich eine Videobotschaft des gesamten Teams. Jedes Teammitglied hat mir eine persönliche, kleine Dankesbotschaft aufgenommen mit einem Glückwunsch und einer eigenen Widmung. Das sind natürlich Momente, die extrem schön für mich sind. Das bedeutet mir so viel – da finde ich kaum Worte für.«

verdoppelt. Im kommenden Jahr werde ich darüber noch einiges mehr erzählen. Nur soviel schonmal Vorweg: Ich habe sehr viele Jahre meines Lebens am Thema „Selbstvertrauen“ gearbeitet und kann Dir sagen: Ich bin nun fast fertig mit etwas, das ich als mein persönliches Lebenswerk sehe.

**Es bleibt also spannend! Und es klingt, als hättest Du für das kommende Jahr viel geplant. War das bei Dir schon immer so, dass Du lange in die Zukunft geplant hast? Hättest Du zum Beispiel vor 20 Jahren damit gerechnet, heute an diesem Punkt zu sein?**

Ja, in gewisser Weise schon. Mein Coach hat mir schon früh beigebracht, wie wichtig es ist, nicht nur groß, sondern auch langfristig zu denken. Darum hatte ich schon damals nicht nur Pläne für das kommende Jahr, sondern auch für die kommenden 5 Jahre, 10 Jahre und 20 Jahre. Natürlich kommt vieles immer ein wenig anders, als wir es uns vornehmen. Aber gerade dieses Vorausplanen über Jahrzehnte hilft dabei, auf dem richtigen Weg zu bleiben.

**Wenn Du dann wirklich auf diese langfristige Planung für Deine Zukunft blickst: Wo steht Bodo Schäfer dann in 40 Jahren? Dann bin ich 100 und erfreue mich hoffentlich nach wie vor bester Gesundheit! Tat-**

sächlich hast Du Recht. Ich habe wirklich viel geplant für die kommenden Jahre und Jahrzehnte. Und alles steht letztlich unter demselben Stern: Der Fokus liegt darauf, den Menschen noch mehr zu geben. Ganz früher, als ich pleite war, hatte ich das Ziel, viel Geld zu verdienen. Ist ja auch klar: Geld ist immer dann besonders wichtig, wenn Du keins hast. Aber jedes

Jahr stelle ich noch mehr fest, wie erfüllend es ist, zu geben. Darum verschenke ich ja mittlerweile auch so viele meiner Inhalte.

„Der Weg zur finanziellen Freiheit“ hat sich zum Beispiel bisher über 10 Millionen mal verkauft... Heute verschenke ich es an alle, die finanziell frei werden wollen. Unter [www.buch.bodoschaefer.de](http://www.buch.bodoschaefer.de) kann sich jeder das Buch nach Hause liefern lassen.

Und das ist es, was mich wirklich erfüllt! In den kommenden 40 Jahren ist mein Plan, noch viel mehr Menschen zu ihrer vollen Größe zu verhelfen. Dass sie ihr volles Potential ausschöpfen und ihnen helfen der oder die Beste zu werden, der sie sein können. Und ihnen schlussendlich das ermöglichen, was Peter, mein Coach mir damals ermöglicht hat. Ein glückliches, erfülltes und finanziell freies Leben...

**Das klingt nach einer phantastischen Vision. Vielen Dank für dieses Interview und Deine Zeit, lieber Bodo. Was möchtest Du unseren Lesern zum Abschluss noch mit auf den Weg geben?**

Lasst euch von den aktuellen Zeiten der Unsicherheit nicht aus der Ruhe bringen. Denn die Frage, die ich mir in solchen Momenten immer stelle ist: „Wofür ist das jetzt gut?“ Jede Krise – auch die, in der viele von uns sich gerade befinden – ist immer eine Chance. Und mit der richtigen Haltung gelingt es uns, statt in Problemen einfach in Lösungen zu denken. Dann sehen wir plötzlich Möglichkeiten und Wege. Haltet die Augen also offen für neue Inspirationen und Ideen und vertraut darauf, dass ihr immer einen Weg finden werdet. Denkt in Lösungen – nicht in Problemen. Das ist es, was „Adler“ von „Enten“ unterscheidet.



»Wahres Selbstvertrauen kommt von innen und ist immer dann am wichtigsten für uns, wenn es gerade mal nicht läuft und es eben keine schönen Erlebnisse gibt, die es uns leicht machen.

Im Gegenteil: Selbstvertrauen brauchen wir nämlich immer vor allem dann, wenn es schwer wird und nicht alles nach Plan läuft.«



**Herzogin Meghan und Prinz Harry** wollen sich nun finanziell unabhängig vom englischen Königshaus machen und haben mit dem Netflix-Deal den ersten großen Schritt getan.

Bild: Imago Images/ Images



# Der Netflix-Millionendeal

**H**erzogin Meghan und Prinz Harry haben einen Millionendeal mit dem Streaminganbieter Netflix geschlossen. Gerade haben sich die beiden für 12,4 Millionen Euro ein neues Anwesen in Montecito (Kalifornien) gekauft. Die Corona-Krise macht es dem Ehepaar schwer die Ratenzahlungen und Unterhaltungskosten von rund 90.000 Euro im Monat durch hoch dotierte Redner-Jobs zu bezahlen. Der Deal mit Netflix lässt

nun alle Sorgen verfliegen. Für das Streamingunternehmen sollen die beiden als Filmproduzenten tätig werden und haben auch schon eine Firma für die Produktionen gegründet. Zukünftig sollen die beiden für Netflix Serien und Filme, aber auch Dokumentationen und Inhalte für Kinder produzieren. Eine genaue Zahl ist nicht bekannt, aber in den Verhandlungen soll, für den langjährigen Vertrag, eine Summe um die 100 Millionen Euro angepeilt worden sein.

»Zukünftig sollen die beiden für Netflix Serien und Filme, aber auch Dokumentationen und Inhalte für Kinder produzieren.«



# Amazon will Lieferung per Drohne testen

»Die zuletzt von Amazon entwickelte Drohne hat eine Reichweite von rund 24 Kilometern und soll speziell im Prime-Modell des Onlinehändlers eingesetzt werden..«

**A**m Montag gab die Federal Aviation Administration (FAA) in den USA bekannt, dass sie der von Amazon entwickelten Drohne die notwendige Zertifizierung erteilt. 2013 hatte der Online-Riese das erste Mal eine Lieferdrohne und das dazugehörige Lieferkonzept vorgestellt. Seit dem sind immer wieder neue Modelle vorgestellt worden. Die ersten Tests wurden in Großbritannien durchgeführt und auch in den USA hatte die FAA dem Konzern Amazon 2015 ein experimentelles Lufttüchtigkeitszeugnis ausgestellt. Speziell die Logistikabteilung des Unternehmens sollte dadurch ermächtigt werden, Drohnen für die Entwicklung und das Training der Mitarbeiter zu fliegen.



Bild: JORDAN STEAD/Amazon, Depositphotos/feelstock

Die zuletzt von Amazon entwickelte Drohne hat eine Reichweite von rund 24 Kilometern und soll speziell im Prime-Modell des Onlinehändlers eingesetzt werden. In einem Umkreis von bis zu 12 Kilometern sollen die mit sechs Rotoren ausgerüsteten Drohnen vom Lager zu den Kunden fliegen und Lasten bis zu 2,3 Kilogramm befördern. Die Lieferung soll innerhalb von 30 Minuten erfolgen.

Bevor aus den Tests reguläre Einsätze im Lieferverkehr des Konzerns folgen können, müssen von der FAA noch grundsätzliche Regularien für einen autonomen Drohnenverkehr aufgestellt werden. Zusätzlich gibt es bislang kein Überwachungssystem für niedrige Flughöhen, in denen sich die Drohnen bewegen.

# KLEIDER MACHEN LEUTE

**B**estimmt haben Sie mitbekommen, was aktuell durch die Presse und die sozialen Medien ging: Der Discounter Lidl hat Mitte September seine eigene Modekollektion gelauncht. Schuhe und Bekleidung hatte Lidl zwar schon öfter im Angebot, doch noch nie als eigene Marke. Von der Kappe bis zum Sneaker – alles prominent mit dem Unternehmenslogo versehen und in den nicht gerade unauffälligen CI-Farben gelb, rot und blau gehalten.

Auf den ersten Blick fand ich die Idee ganz schön schräg. Ich meine, wer möchte denn freiwillig als Werbebanner für den Discounter rumlaufen? Natürlich ist der Gedanke dahinter nicht neu. Der Trend Firmenlogos übergroß auf T-Shirts, Hoodies und Co. zu drucken, kommt und geht immer mal wieder. Und wenn es Firmen wie Versace, Calvin Klein und Co. sind, ziehen die Kunden auch nur zu gerne mit – und an. Louis Vuitton präsentierte im Jahr 1896 erstmals Koffer mit dem heute weltbekannten und charakteristischen Muster aus Logo und stilisierten Blüten, dem Toile Monogram. Ursprünglich als Markenzeichen und Schutz vor Nachahmern gedacht, ist das Design heute eines der meistkopiertesten Objekte der Welt.

## Deine Kleidung sagt, wer du bist und was du arbeitest

Warum ich Ihnen das erzähle? Weil Sie sich als Unternehmer davon etwas abschauen können. Kleider machen Leute – das Sprichwort kommt nicht von ungefähr. In vielen Branchen gibt es eine charakteristische Berufsbekleidung. Zum einen, weil sie als Schutz- und Arbeitsausrüstung vorgeschrieben ist. Zum anderen hilft sie jedoch auch dabei, jemanden direkt als Zugehörigen eines bestimmten Berufstandes und damit als potenziellen Ansprechpartner zu identifizieren. Denken Sie mal an den weißen Kittel im Krankenhaus oder in der Arztpraxis, die Outfits von Flugbegleitern in den jeweiligen CI-Farben der Airline oder auch die meistens orangefarbene Arbeitsjacke von Bauarbeitern. Als Kunde wissen Sie da sofort, an wen Sie sich wenden müssen.

Mal abgesehen von Banken und Versicherungen herrscht heute in vielen Branchen eine deutlich lockerere Kleiderwahl als noch vor einigen Jahren. An sich finde ich das nicht schlecht. Wenn ich Kundentermine habe, passe ich mich natürlich den Gepflo-





# Martin Limbeck verrät: Was es mit der Psychologie und dem Nutzen von Arbeitskleidung auf sich hat

» Wäre es nicht cool, wenn Ihre Mitarbeiter ihr Arbeitsoutfit nicht als notwendiges Übel betrachten, sondern es stattdessen gerne anziehen? Wie wäre es also mit ein paar Kleidungsstücken, die Ihre Mitarbeiter mögen und auch wirklich benutzen – und was dann auch noch auf Ihr Unternehmen einzahlt? Die Lösung dafür heißt Corporate Fashion. «

genheiten der jeweiligen Branche an und werfe mich auch in Anzughose, Hemd und Jackett. Doch an meinen Office-Tagen trage ich auch gerne mal etwas legere Klamotten. Für mich völlig selbstverständlich, dass das dann auch für meine Leute gilt.

## Einer für alle, alle für einen

Gehören Sie zu den Menschen, die abends nach Hause kommen (wenn Sie nicht im Homeoffice arbeiten), und sich erst mal die Arbeitsklamotten vom Leib reißen? Viele Unternehmer machen sich darüber keine weiteren Gedanken – das sollten sie jedoch.

**Martin Limbeck**, Inhaber der Limbeck® Group, ist einer der führenden Experten für Sales und Sales Leadership in Europa. Zusammen mit seinem Team hilft der vierfache Bestseller-Autor Unternehmen dabei, ihren Vertrieb auf den Punkt zu bringen – denn Vertrieb. Macht. Zukunft.



Wäre es nicht cool, wenn Ihre Mitarbeiter ihr Arbeitsoutfit nicht als notwendiges Übel betrachten, sondern es stattdessen gerne anziehen? Wie wäre es also mit ein paar Kleidungsstücken, die Ihre Mitarbeiter mögen und auch wirklich benutzen – und was dann auch noch auf Ihr Unternehmen einzahlt? Die Lösung dafür heißt Corporate Fashion.

Ich habe für meine Mitarbeiter ein paar Klassiker produzieren lassen: T-Shirts, Polo-Hemden, Sweatjacken und Hoodies, alles in schwarz. Bestickt und bedruckt mit unserem Firmenlogo und unserem Slogan und einem kleinen lila Schmuckelement, das ebenfalls in unserer CI aufgegriffen wird. Bei uns im Office herrscht weiterhin freie Kleiderwahl. Doch wissen Sie, was passiert? Immer öfter tragen die Mitarbeiter ihre Shirts und Jacken – einfach so, weil sie ihnen gefallen. Weil sie eine gute Qualität haben, praktisch und bequem sind. Und neben der Funk-

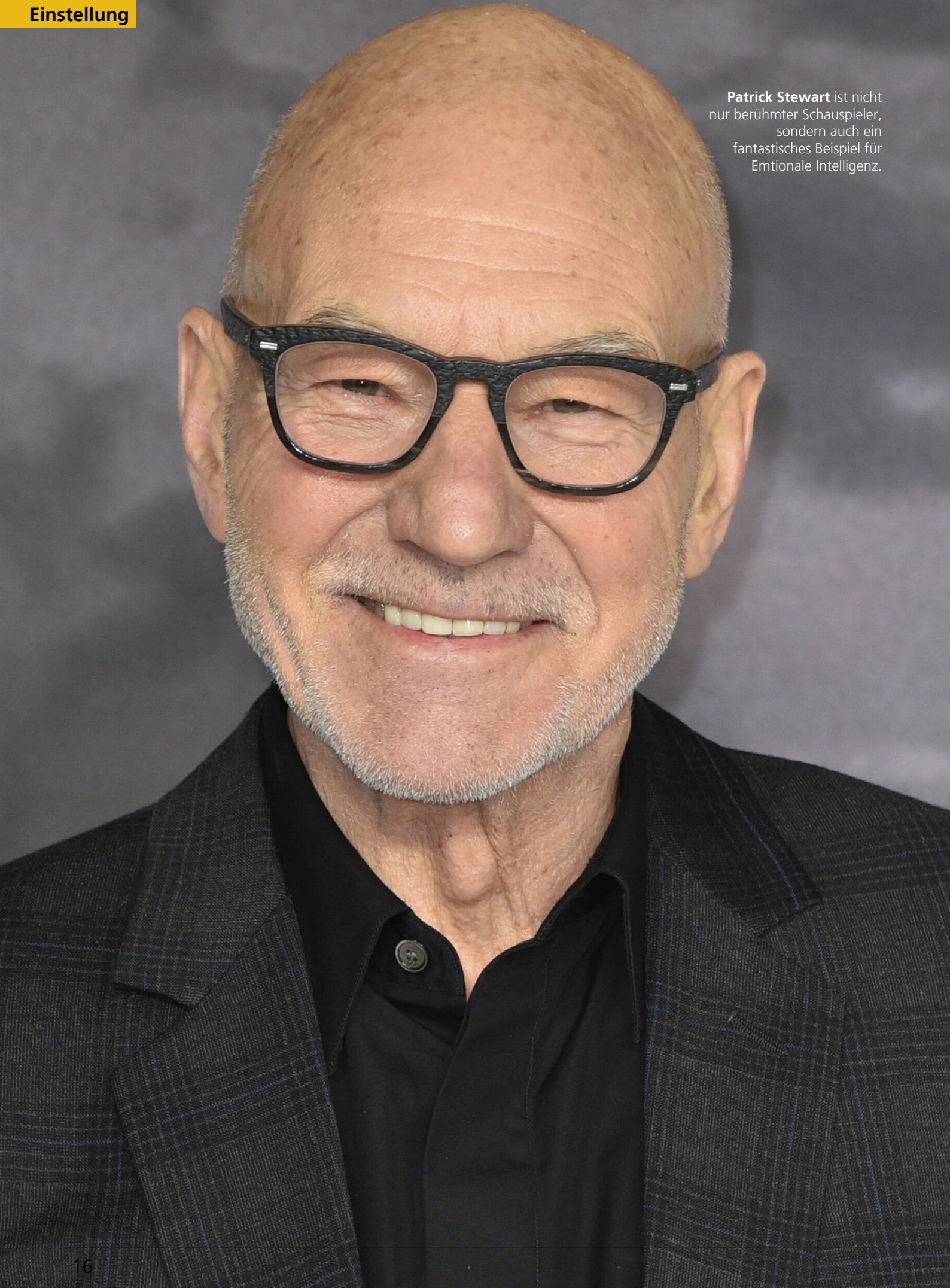


tionalität sollten Sie auch den psychologischen Faktor nicht außen vorlassen: Mit dem Tragen identifizieren sich Ihre Leute als Teil Ihres Unternehmens. Es entsteht ein echtes Zusammengehörigkeitsgefühl, was sich definitiv positiv auf den Arbeitsalltag auswirkt. Gleichzeitig wächst auch das Verantwortungsbewusstsein jedes Einzelnen, wenn er sichtbar seine Zugehörigkeit zum Unternehmen zeigt. Eine tolle Möglichkeit, das Teamwork in Ihrer Company nochmal zu stärken! Und auch der positiven Effekt nach außen spricht für sich. Denn Ihre Mitarbeiter werden mit Sicherheit auch in dieser gebrandeten Kleidung morgens zum Bäcker und nach der Arbeit einkaufen gehen – oder auch in der Freizeit mal den Pulli überwerfen, wenn es kühler ist. Und auf diese Weise auf Ihr Unternehmen aufmerksam machen.

Worauf warten Sie also noch? Es lohnt sich, das eigene Unternehmen zur (Fashion-) Marke zu machen!



**Patrick Stewart** ist nicht nur berühmter Schauspieler, sondern auch ein fantastisches Beispiel für Emotionale Intelligenz.





**Stefan Heller** erklärt, was Emotionale Intelligenz bedeutet und wie man damit noch erfolgreicher werden kann:

# Emotionale Intelligenz

**W**as bedeutet Emotionale Intelligenz, woran erkenne ich diese und wie gehe ich damit um?

Emotionale Intelligenz ist die Fähigkeit, mit den eigenen Gefühlen und mit den Gefühlen anderer Menschen aufmerksamer und bewusster umzugehen.

**»Emotionale Intelligenz ist die Fähigkeit, mit den eigenen Gefühlen und mit den Gefühlen anderer Menschen aufmerksamer und bewusster umzugehen.«**

Sie macht auch sichtbar, dass ein hoher Intelligenz-Quotient allein nicht ausreicht, um erfolgreich sein Leben zu gestalten, sondern dass es ebenfalls auch auf weitere Fähigkeiten ankommt. Die Begrifflichkeit „Emotionale Intelligenz“ wurde bereits 1990 von den Psychologen Peter Salovey und John D.

Mayer eingeführt und von dem Psychologen Daniel Goleman als Kompetenz für persönlichen und beruflichen Erfolg herausgearbeitet. Das wird besonders deutlich, wenn wir folgende Punkte betrachten, die Menschen mit Emotionaler Kompetenz ausmachen und die mir als solche begegnen:

1. Selbstwahrnehmung: „Wie gehe ich mit mir um? Was sind meine Werte?“
2. Empathiefähigkeit, Einfühlungsvermögen und Organisationsbewusstsein
3. Optimismus und Selbstmanagement: Möglichkeits- anstatt Mangeldenken
4. Ziel- und Leistungsorientierung: „Was sind meine Ziele?“
5. Flexibilität und Anpassungsfähigkeit
6. Kontrolle der eigenen Emotion, um keine „Opferrolle“ anzunehmen
7. Führungsfähigkeit durch situatives Führen
8. Team- und Beziehungsfähigkeit
9. Konflikt- und Kritikfähigkeit, Konfliktmanagement
10. Fähigkeiten als zum Beispiel Trainer, Coach und Mentor

Menschen, die über Emotionale Intelligenz verfügen, gelten als belastbarer und gehen durch die bewusste Eigenwahrnehmung besser mit „Stressoren“ um. Darüber hinaus sind sie selbstbewusst und arbeiten wirksam auf ihre Ziele und Ergebnisse hin. Sie können sich auch selbst motivieren, sind sich ihrer Stärken und Schwächen sehr wohl bewusst und managen diszipliniert ihr Leben.

Die Fähigkeit, die Emotionen und Stimmungen anderer einzufangen, diese zu deuten und damit umzugehen, zeigt sich wirksam im Beziehungsmanagement. Ob im privaten Umfeld, im Mitarbeiter- oder Kundengespräch und bei Verhandlungen hat Emotionale Intelligenz seine positive Auswirkung auf die Qualität der Gespräche und die gewünschten Ergebnisse.

Dass eine hohe Emotionale Intelligenz entsprechend positive Auswirkung auf den privaten, beruflichen und wirtschaftlichen Erfolg hat, ist daher selbstverständlich.

Oft erkennen wir bereits im Kindesalter, wer über die Fähigkeiten der Emotionalen Intelligenz verfügt und genauso wird erkannt, wer hier Defizite hat. Das gute ist, dass es bei Defiziten auch möglich ist, daran zu arbeiten und sich zu trainieren. Wem allerdings hier bereits die Fähigkeit zur benannten Disziplin fehlt, der kann sich auch hierbei mit kleinen Übungen und ersten Herausforderungen trainieren!



## Tipps, Anregungen und Fragen zur Entwicklung Emotionaler Intelligenz:

1. Überprüfe, inwieweit das Selbst- und Fremdbild übereinstimmt und frage dabei aktiv Freunde und Bekannte.
2. Überprüfe, inwieweit Gefühle angesprochen oder beschrieben werden und setze das bewusst um.
3. Bewusstes Beobachten und Einschätzen der Situation sowie Reflektion, ob die Einschätzung stimmt.
4. Aktives, bewusstes Hinhören im Gespräch, um anschließend darauf einzugehen.
5. Stimmungen und Emotionen bewusst beeinflussen durch „assoziiieren und dissoziieren“! Welche Werkzeuge können eingesetzt werden, um die eigene Stimmung zu beeinflussen, z. B. was und wie Sie sich etwas vorstellen oder sagen?
6. „Nein“ sagen, Abgrenzung und sein Recht durchsetzen! Gelingt es und bleiben Sie dabei selbstbewusst oder werden Sie unsicher oder aggressiv?
7. Gelingt es, Feedback zu geben und auch anzunehmen?
8. Gelingt es, unerwünschte Kontakte zu beenden oder erwünschte Kontakte anzusprechen?
9. Gelingt es, anderen Orientierung zu geben?
10. Holen sich andere Rat bei Ihnen?
11. Gelingt es, sich auf andere einzustellen?
12. Wie sind die rhetorischen Mittel und Kommunikationsfähigkeit? Gelingt es gut, Gespräche zu beginnen und auch zu beenden?

**Stefan Heller** ist Business- und Lehrtrainer, Personal Coach und Autor. Außerdem ist er Leiter des Instituts für Kommunikation in Führung und Verkauf sowie NLP-Lehrtrainer.



Hinzu kommen die Möglichkeiten, sich in Disziplin zu trainieren und das bereits mit kleinen, jedoch regelmäßigen Ritualen, wie z. B. täglich morgens den Wirtschaftsteil der Zeitung zu lesen. Dabei ist Selbstkontrolle und Ehrlichkeit zu sich selbst wichtig!

Darüber hinaus kann Emotionale Intelligenz in bestimmten Bereichen auch sehr gut im Coaching, entsprechenden Seminaren, NLP-Ausbildungen und Training unterstützend entwickelt werden.

Durch die Reflektionsfragen und dem Bewusstsein der Defizite nach dem Motto „Gefahr erkannt – Gefahr gebannt“ gelingt es, sich in diesen Bereichen zu verbessern. Es lohnt sich!





ANIKE EKINA  
Schauspielerin, Model & Djane

# „Behinderte Kuh“

**WORTE  
SIND  
WAFFEN**

Mobbing verletzt die Seelen von Kindern und kann zum Selbstmord führen! Mobbing ist kein Spaß und keine Mutprobe, sondern Körperverletzung! Schau nicht weg! Mach nicht mit! Setze ein Zeichen: [www.stoppt-mobbing.de](http://www.stoppt-mobbing.de)  
Gemeinsam mit Respekt, Mut und Toleranz, gegen Mobbing und Gewalt!



[www.Stoppt-Mobbing.de](http://www.Stoppt-Mobbing.de)







**Sylvie Françoise Meis**, die ehemals unter dem Namen Sylvie van der Vaart bekannt war, ist eine in Deutschland lebende, niederländische Moderatorin und bekanntes Model.

**B**ei virtueller Kommunikation fehlt uns ganz viel, das ist uns allen klar. Dennoch zwingt uns die Begeisterung für die Zeitersparnis gegenüber persönlichen Treffen und die Reichweite dazu, viele Gespräche digital zu führen und uns online zu präsentieren. Verkaufsgespräche, Verhandlungen und Präsentationen fliegen durch die Glasfaserkabel und landen als virtuelle Auftritte im Homeoffice des Zuschauers. Es ist ja auch so einfach: Ein Knopfdruck und unser Konterfei ploppt auf unzähligen Bildschirmen auf. Wir präsentieren uns fast täglich vor der Webcam. Aber wie können wir so wirken, wie wir es wollen? Wie können wir verkaufen, verhandeln und Vertrauen aufbauen?

Ich gebe in der Woche zwischen drei und neun Schulungen, Vorträge, Coachings und Interviews zum professionellen Auftritt vor der Webcam mit 10 bis 300 Teilnehmern oder Zuschauern.

Hier habe ich exklusiv die wichtigsten Ergebnisse aus den letzten fünf Monaten der sozialen Distanzierung und des Tsunamis der virtuellen Treffen und Präsentationen vor der Webcam zusammengefasst. Sollten Sie hier Dinge erfahren, die Sie als Basisinformation für sich einordnen: Herzlichen Glückwunsch, Sie gehören zu den digital Wissenden mit dem erfolgsorientierten Verstand, aus der persönlichen Wirkung vor der Webcam Gold zu machen.

#### **Der Auftritt vor der Webcam: Unser digitales Kommunikationsgold.**

Und so gehts:

Im Idealfall schaffen wir auch über die Webcam eine Situation, die auf unser Gehirn so wirkt, als säßen wir mit unserem Gesprächspartner direkt an einem Tisch. Körpersprache spielt hier eine entscheidende Rolle. Durch den Blickkontakt wird das Kuschel- und Bindungshormon Oxytocin ausgeschüttet. Durch gemeinsames Lachen übrigens auch. Durch kein Medium bauen wir so schnell Vertrauen auf, weil wir die Körpersprache des anderen wahrnehmen, seine Reaktionen erkennen und emotionales Feedback sehen.

**Worauf Sie beim Setting, der Körpersprache und Etikette bei Ihrer Wirkung vor der Webcam achten sollten, habe ich hier**



# DIGITALE WIRKUNG

Die Schauspielerin und Expertin für Körpersprache, **Yvonne de Bark**, verrät die besten Tipps und Tricks

**kurz zusammengefasst. Kleine Dinge, große Wirkung:**

Die Basics:

## 1. Ihre Mimik muss gut zu sehen sein

**Basics:** Richten Sie Ihre Position am Rechner so ein, dass Sie Tageslicht von vorne erhellt. Setzen Sie sich nicht ins Gegenlicht.

**Extra-Tipp:** Künstliches Licht erzeugt je nach Kamera oft einen unschönen Gelbstich im Gesicht, vor allem, wenn sich künstliches mit Tageslicht mischt. Lösung: Es gibt eine Tageslichtfunktion bei LED-Panels oder Softboxen. Das ist das blauweiße Licht. Brillenträger können die LED-Panels ein wenig höher positionieren, damit keine Spiegelung in den Gläsern den Blickkontakt zum Gesprächspartner stört.

## 2. Nutzen Sie Ihren Hintergrund klug

**Basics:** Halten Sie ihn sauber und strukturiert. Aufgeräumt wirkt kompetenter als unordentlich. Weniger Gegenstände wirkt attraktiver als mehr.

**Extra-Tipp:** Weiter weg von der Wand wirkt großzügiger als schattenwerfend mit dem Rücken an der Wand. Achten Sie darauf, dass keine Pflanzen, Stehlampen oder Bilder hinter Ihnen positioniert sind, die für den Betrachter aus Ihrem Kopf zu wachsen scheinen.

Virtuelle Hintergründe bei Videokonferenzen funktionieren nur mit einem Greenscreen sauber. Generell wirken virtuelle Hintergründe, als wolle der andere etwas verstecken. Ist ja meistens auch so.

## 3. Sprechen Sie auf Augenhöhe

**Basics:** Die Kamera muss auf Augenhöhe, damit der andere sich nicht von oben herab angeblickt fühlt.

**Extra-Tipp:** Der Bildausschnitt sollte so gewählt sein, dass nur eine Hand breit Platz über Ihrem Kopf zum oberen Bildrand und Sie bis unter die Brust zu sehen sind. Wenn Sie zu viel Platz über Ihrem Kopf haben, wirken Sie kleiner als Sie sind. Zu nah wirkt aufdringlich.

**So bauen Sie über die Webcam und den geschickten Einsatz von Körpersprache eine Beziehung zu Ihrem Gesprächspartner auf:**

## 1. Nutzen Sie die Macht des Blickes

Blicken Sie in die Kameralinse. Das klingt leichter als es ist. Sie müssen nämlich in ein totes Objektiv blicken, anstatt in die Augen Ihres Gesprächspartners. Dennoch ist es das wert, weil er sich dann wahrgenommen fühlt und Sie schnell Kontakt aufbauen.

**Extra-Tipp:** Die am leichtesten umzusetzende Lösung ist, das Fenster mit dem Konterfei Ihres Gesprächspartners so nah wie möglich unter die Linse zu schieben. So können Sie mit ein wenig Übung gleichzeitig die Körpersprache des anderen beobachten. Auch bei Videos mit dem Smartphone gilt: Blicken Sie in die Linse. Ich habe für mich persönlich eine exzellente Lösung, wie ich meinen Gesprächspartner sehe und gleichzeitig in die Linse blicke. Technisch auf-

wändig, aber es lohnt sich. Schreiben Sie mir gerne, ich erkläre es Ihnen.



**Yvonne de Bark** ist Autorin, studierte Schauspielerin und gehört zu den Top-Experten in Sachen Körpersprache und Wirkung sowie für nonverbale Kommunikation. Sie hält Seminare für alle, die sicher auftreten und ihre Wirkung zielgerichtet einsetzen wollen. Sie ist internationale Top-Speakerin.

## 2. Die Stimme ist wichtiger als das Bild

Ein pixeliges Bild ist nicht so schlimm, wie ein gruseliger Ton. Ihr Gegenüber sollte Sie klar und deutlich verstehen und keine metallischen, kratzigen oder hallenden Nebengeräusche hören. Die meisten Handymikros sind für Selfie-Videos oder Live-Streams mit dem Handy ausreichend. Integrierte Mikros am Rechner erzeugen oft keinen schönen und angenehmen Klang.

**Extra-Tipp:** Lassen Sie sich zu Ihrer Stimme über Mikro von anderen Feedback geben. Schalten Sie dabei zwischen Ihren Toneingabemöglichkeiten um und entscheiden Sie sich für die Möglichkeit, bei der Sie besonders klar und nah klingen. Variieren Sie beim Sprechen mit Ihrer Stimme in Lautstärke, Tempo, Pausen und Tonhöhe. Das wirkt lebendig. Um sofort eine klare Aussprache zu bekommen, strecken Sie Ihre Zunge weit raus und sprechen Sie überdeutlich die Zahlen eins bis zehn aus.

## 3. Sofort eine präzente Ausstrahlung durch Körperhaltung

**Basics:** Eine gute Körperhaltung wirkt nicht nur vor der Webcam auf das eigene Unterbewusstsein, sondern auch auf das des Gesprächspartners.

**Extra-Tipp:** Stellen Sie sich einen Faden vor, der Sie aus der Verlängerung der Wirbelsäule durch den Scheitelpunkt Ihres Kopfes nach oben zieht. Dabei sollte der Nacken schön lang und das Kinn ein wenig nach unten genommen werden. So wirken Sie sofort präsent. Angelehnt zu sitzen birgt die Gefahr schlaff und uninteressiert zu wirken. Um sicher zu gehen, wie Sie wirken, machen Sie ein Foto von sich an die Stuhllehne gelehnt und eines, bei dem Sie ein bisschen Luft zwischen Lehne und Rücken haben und den imaginären Faden ziehen. Zur Not klemmen Sie sich ein Kissen hinter den Rücken, damit Sie aufrecht sitzen und präsent wirken.

Buchauszug aus  
»**EGO – Gewinner  
sind gute Egoisten**«  
von **Julien Backhaus**  
240 Seiten  
FinanzBuch Verlag



# DER MATRIX-EFFEKT: WELCHE PILLE NEHMEN SIE?





Jeder Mensch sieht die Welt durch die eigene Brille. Man sieht die Welt nicht, wie sie wirklich ist, man sieht sie so, wie man selbst ist. Sie haben vielleicht schon von Experimenten gehört, in denen Menschen in einen Raum geschickt werden und später erklären sollen, was sie alles wahrgenommen haben. Jeder Proband erinnert sich im Anschluss an andere Dinge, diese Sicht ist geprägt durch den Fokus, den derjenige hat. Einem Tierfreund werden die Bilder der Hunde auffallen. Einem Musikfan werden die Schallplatten in der Ecke auffallen, nicht aber die Hundebilder.

Es ist stets derselbe Raum, nur leben die Besucher in verschiedenen Realitäten. Der amerikanische Bestsellerautor Tony Robbins zitiert oft ein Experiment, in dem Menschen entweder eine warme oder kalte Tasse mit Flüssigkeit in der Hand halten sollen und gebeten werden, das Bild eines Menschen anzusehen. Sie sollen einschätzen, welchen Charakter dieser Mensch hat. Die Menschen mit der kalten Tasse in der Hand tendieren dazu, den Menschen negativ einzuschätzen. Die mit der warmen Tasse tendieren zu positiv, obwohl es dasselbe Bild ist.

Und hier kommen wir langsam zur Kernaussage. Nicht nur Ihre innere Einstellung bestimmt Ihre Selbstwahrnehmung, son-

dern auch die äußeren Einflüsse. Wer also weder die inneren noch die äußeren Umstände aktiv kontrolliert, ist dazu verdammt, in einer traurigen Realität zu leben, die andere für ihn gestalten. Die Chinesen haben ein interessantes Sprichwort in diesem Zusammenhang: Mögest du in interessanten Zeiten leben. Sie haben die Macht, dieses Sprichwort so auszulegen, wie es Ihnen ge-

**Wer seine eigenen Gedanken nicht im Griff hat, sie lenkt und steuert, ist ihnen sozusagen schutzlos ausgeliefert.**

fällt. Die Chinesen stehen Problemen nicht negativ gegenüber, sondern begreifen sie als Chance, etwas zu verbessern. Sie leben somit immer in interessanten Zeiten.

Wenn Sie nicht aktiv Einfluss nehmen auf das, was in Ihrem Leben geschieht und wie Sie es wahrnehmen, fühlen Sie sich machtlos und fremdgesteuert. Egoisten erschaffen sich dadurch ihre eigene Realität, indem sie sowohl ihre Gedanken, den Input, als auch ihr Umfeld kontrollieren. Gehen wir das der Reihe nach durch.

### **Kontrollieren Sie Ihre Gedanken**

Die Überschrift klingt ein bisschen nach einem streng geheimen Projekt des US-Militärs. Doch Egoisten haben verstanden, dass man die eigenen Gedanken und sogar die der Mitmenschen kontrollieren kann. Pro Tag gehen einem schätzungsweise 60.000 Gedanken durch den Kopf. Das ist ein Automatismus. Sie müssen sich nicht befehlen, etwas zu denken. Die Gedanken kommen von ganz allein. Und das ist gleichzeitig das Tückische. Jeder hat Dinge auf der geistigen Festplatte. Manches davon wurde von außen aufgespielt, anderes haben wir uns selbst eingeredet. Woher auch immer die Impulse in unserem Kopf kommen, wir müssen sie als gute Egoisten kontrollieren.

Wenn wir etwas Kontraproduktives denken, müssen wir es stoppen. Dafür gibt es Stopp-Techniken. Sie können sich selbst zwicken, um einen leichten Schmerz auszulösen. Mit einem Gummiband am Handgelenk geht es natürlich auch, wenn Sie tendenziell zu oft negativ denken. Dann lohnt sich so ein Gummiband sicherlich. Sie können auch auf den Boden stampfen und den negativen Gedanken sinnbildlich zerquetschen. Vielleicht brüllen Sie noch »Verpiss dich!«, auch wenn das an öffent-





**Julien Backhaus**, Verleger, hat nach seinem Bestseller „Erfolg“ mit seinem neuen Buch „EGO – Gewinner sind gute Egoisten“, einen neuen Buchhit gelandet.

### Kontrollieren Sie Ihr Umfeld

Was uns noch viel intensiver beeinflusst als Informationen und Gedanken, sind reale Erlebnisse. Die Welt um Sie herum ist also ein entscheidender Faktor, ob Sie es zu etwas bringen oder nicht. Auch Ihr Gefühls-haushalt wird immens dadurch bestimmt. Deshalb ist es wichtig, Ihr Umfeld und Ihre Umwelt zu kontrollieren.

Gestalten Sie Ihre Welt so, wie sie Ihnen den maximalen Nutzen bereitet und Sie glücklich macht. Es gibt zwei Faktoren in Ihrem Umfeld: Gegebenheiten und Menschen. Ersteres können Sie am besten kontrollieren. Den Ort, wo Sie wohnen. Das Auto, das Sie fahren. Die Farbe, in der Ihr Büro gestrichen ist. Das Hotel, in dem Sie schlafen. Gestalten Sie sich all dies so, wie es zu Ihrem Wohlbefinden beiträgt.

Sie sind verkrampft, wenn alles oder vieles davon gegen Ihre Wünsche gerichtet ist. Wenn ich in ein Restaurant gehe, achte ich darauf, welchen Tisch ich bekomme. Ich möchte nicht neben der Küche sitzen und genauso wenig am Eingang. Ich möchte einen guten Ausblick haben, statt gegen eine Wand zu gucken. Und ich möchte einen Stuhl mit Armlehnen. Ich hasse es, auf einem Stuhl zu sitzen, der keine hat. Ich möchte meine Arme entspannt ablegen können. Manchmal entdecke ich einen guten Tisch, aber die Stühle haben keine Armlehnen. Dann frage ich den Kellner, ob es auch Stühle mit Armlehnen gibt. Wenn dem so ist, bitte ich höflich darum, einen

### Wenn Sie Fehler zugeben, steigt Ihre Glaubwürdigkeit immens.

an diesen Tisch zu tragen – notfalls tue ich es auch selbst. Sie können das exzentrisch finden, aber es macht mich glücklich, meine Arme ablegen zu können. Ich kenne mich und meine Wünsche sehr gut und das ist wirklich gut so. Viel besser, als wenn mich etwas stört, ich aber nicht genau weiß, was zu diesem negativen Gefühl führt. Wenn ich auf der Karte nicht das entdecke, was ich gerne esse, frage ich, ob die Küche etwas anderes zubereiten könnte. Ich versuche im Leben so wenig Kompromisse einzugehen wie nur möglich. Ich gestalte mein Umfeld so, wie ich es gerne möchte. Es ist wie die Oase in einer Wüste. Es kann ruhig alles drum herum miserabel sein, solange meine kleine Welt in Ordnung ist. Der andere Faktor in Ihrem Umfeld ist schon schwieriger zu kontrollieren:

lichen Orten wie im Zug wenig ratsam ist. Obwohl, lustig wäre es schon. Auf jeden Fall geht es darum, Ihre Gedanken zu kontrollieren. Belohnen Sie sich für positive, nützliche Gedanken und bestrafen Sie sich für negative. Wir Menschen sind auch nur Tiere auf

### Ihr Denken beeinflusst Ihren Fokus. Energie folgt der Aufmerksamkeit, das können Sie zu Ihrem Vorteil oder Nachteil nutzen.

zwei Beinen. Das bringt uns zu der Frage: Was darf eigentlich alles rein in Ihren Kopf? Denn wir sind einerseits davon beeinflusst, was bereits auf unserer geistigen Festplatte abgespeichert ist, andererseits davon, was wir Neues hineinlassen. Und dieses Unterfangen ist weder leichter noch schwerer zu kontrollieren. Wenn wir gegen negative Glaubenssätze ankämpfen müssen, die wir bereits im Kopf haben, müssen wir genauso streng kontrollieren, welche neuen Informationen

wir zulassen. Wenn Sie nicht gerade bei einer internationalen Söldnerfirma arbeiten, müssen Sie hinnehmen, dass es weltweit Unruhen und Kriege gibt. Aber Sie müssen sich nicht jeden Tag ansehen, wie viele Menschen zu Tode gekommen sind und wo wieder eine Bombe explodiert ist. Ist das traurig und schrecklich? Selbstverständlich. Aber wenn Sie zulassen, dass es auf regelmäßiger Basis Ihre Weltsicht beeinflusst, werden Sie statt der schönen, bunten Seiten da draußen nur noch die hässlichen sehen.

Ihr Denken beeinflusst Ihren Fokus. Energie folgt der Aufmerksamkeit, das können Sie zu Ihrem Vorteil oder Nachteil nutzen. Es ist zwar ein Stück Arbeit, aber Sie haben es in der Hand und sind der Gebieter über Ihr Schicksal. Überlegen Sie sich, welche Elemente Sie gerne in Ihrem Leben haben würden, und dann fokussieren Sie sich uneingeschränkt darauf. Es liegt in Ihrem eigenen Verantwortungsbereich, das Beste aus jeder Sekunde Ihres Lebens herauszufiltern. Es liegt niemals an den Umständen.



Menschen. Sie sind überall. Und den größten Einfluss üben diejenigen aus, die in Ihrem direkten Umfeld sind: Familie, Kollegen, Freunde und Bekannte. Aber auch Menschen, die sich Ihnen ungefragt aufdrängen. Sie müssen penibel darauf achten, mit wem Sie sich umgeben. Denn menschliche Energie ist sehr kraftvoll. Sie können augenblicklich heruntergezogen werden von einer negativen Person. Das hat zur Konsequenz, dass Sie sich auch schnellstens von Menschen trennen oder entfernen müssen, die einen negativen Einfluss auf Sie haben. Dies gehört zu den schwierigsten Unterfangen im Leben. Es ist nämlich – aus Sicht der anderen Person – äußerst unhöflich. Schließlich degradieren Sie den anderen Menschen als »nicht gut genug für mich«.

Aber so ist es nun mal.

Sie entscheiden: Mit ihm und unglücklich oder ohne ihn und glücklich. Besonders schwierig ist es bei Freunden oder gar Lebenspartnern. Natürlich versuchen Sie, den anderen mit auf die positive Seite des Lebens zu ziehen. Und je nachdem, wie wichtig Ihnen dieser Mensch ist, versuchen Sie das ziemlich lange. Aber wenn Sie keine Verbesserungen feststellen, müssen Sie Ihren Weg ohne denjenigen weitergehen. Sie können nicht Ihren Erfolg im Leben opfern, nur weil Sie eine sinnlose Beziehung aufrechterhalten wollen.

Schaffen Sie sich Ihr eigenes Utopia. Eine Welt, in der alles möglich scheint und niemand Sie aufhalten kann. In der Sie glücklich sind und sich entfalten können. Sie können sich nicht um jeden kümmern. Sie können es nicht jedem recht machen. Aber Sie können es einer Person recht machen – sich selbst.

### **Vertrauen Sie nur sich selbst und posaunen Sie nicht alles heraus**

Wir erleben immer wieder Situationen, in denen wir auf die Hilfe eines anderen angewiesen sind, um unser Ziel zu erreichen.

Niemand wird allein erfolgreich. Auch der erfolgreichste Mensch der Welt hatte Hilfe. Denken Sie nur mal an einen Industriellen. Ohne Manager, Arbeiter, Hilfsarbeiter und Lkw-Fahrer kann er nicht erfolgreich sein. Gute Egoisten wissen aber, dass es keine völlige Loyalität gibt. Auch in der Familie nicht. Nirgend.

In manchen Situationen oder Beziehungen gibt es eine extrem hohe Wahrscheinlichkeit der Loyalität. Aber eine Garantie dafür gibt es leider nicht. Ob in Kartellen, Gangs, Firmen, Regierungen, Freundschaften oder Familien: Überall finden Sie zahlreiche Beispiele von Menschen, die sich bedingungslose Loyalität geschworen haben und die später doch zu Feinden oder Verrätern wurden. Vollständig vertrauen können Sie hoffentlich sich selbst, aber niemandem sonst.

Spielen Sie das Spiel, solange es möglich ist. Aber verlassen Sie sich im Fall der Fälle niemals nur auf andere. Seien Sie sich selbst gegenüber immer die loyalste Person.

Es ist ein gutes Gefühl, sich selbst vertrauen zu können. Das nennt sich übrigens »Selbstvertrauen«. Wieder ein gutes Beispiel für ein Wort, dessen Bedeutung im Laufe der Geschichte verfälscht wurde.

Ein weiterer Hinweis, den Sie auf jeden Fall beherzigen sollten, um erfolgreich zu werden: Es muss nicht jeder wissen, was Sie im Leben alles erreichen wollen. Manche Menschen laufen herum und binden jedem, der ihnen über den Weg läuft, auf die Nase, was sie für tolle Ziele haben. Social Media und Co. sind dafür eine große Spielwiese. Jeder will den anderen beeindrucken, welche Ziele man sich gesetzt hat. Als ob es eine Errungenschaft wäre, sich etwas vorzunehmen.

Daraus erwachsen jedoch zumindest zwei große Nachteile. Ihre Mitmenschen werden mit Argusaugen beobachten, wie Sie sich schlagen. Sobald es mal bei Ihnen nicht so gut läuft, werden sie Ihre Fähigkeiten hinterfragen oder Sie gar auslachen. Zumindest werden die anderen Sie bei jeder Gelegenheit ausfragen, wie es mit Ihren Zielen steht. Das ist besonders dann unangenehm, wenn Sie nicht recht vorankommen. Sie stehen eben unter Beobachtung.

Der zweite Nachteil ist, dass Sie Verhandlungsnachteile haben. Nehmen wir einmal an, Sie haben öffentlich gesagt, Sie müssen dringend mit Ihrem Grundstück expandieren, weil Sie mehr Platz benötigen. Egal, ob Sie einen Reiterhof haben, ein Universitätsgelände oder einen Betrieb. Der Besitzer des freien Nachbargrundstücks hat von Ihrer öffentlichen Bekanntgabe gehört und kann

es gar nicht erwarten, Ihren verzweifelten Anruf entgegenzunehmen. Er kann nun jeden beliebigen Preis verlangen, weil er um Ihre ausweglose Situation weiß. Sie haben sämtliche Druckmittel aus der Hand gegeben. Verheimlichen Sie jedoch Ihre Ziele und bieten Ihrem Nachbarn ganz beiläufig und fast schon desinteressiert den Kauf des Grundstücks an, ist dies eine weitaus bessere Ausgangsposition. Sie tun so, als wäre es ein nutzloser Spaß für Sie. Sie müssen wahrscheinlich immer noch einen stolzen Preis bezahlen, denn Grundstücke sind wertvoll. Aber keinen »Verzweiflungspreis«, den Sie andernfalls zahlen müssten.

Dieses Prinzip passt auf viele Situationen, in denen es besser ist, dass andere Ihre wahren Ziele nicht kennen.

### **Entwaffnende Ehrlichkeit, aber bitte keine Naivität!**

Es ist gut, positiv zu sein und das Beste zu erwarten bzw. darauf zu hoffen. Aber rechnen Sie auch immer mit dem Schlimmsten. Die Wahrheit ist, dass nicht alles auf dieser Welt glattläuft. Es ist keine gute Idee, immer die rosarote Brille zu tragen. Seien Sie ein pessimistischer Optimist.

Beruhigen Sie Ihre Pläne stets darauf, dass alle Faktoren zu Ihren Gunsten spielen werden, sind sie zum Scheitern verdammt. Und wenn Sie mit erfahrenen Partnern oder Gegnern zu tun haben, werden diese Sie schamlos ausnutzen, wenn sie merken, dass Sie ein Naivling sind. Von daher berechnen Sie auch immer die Unwägbarkeiten in Ihre Vorhaben mit ein, damit Sie nicht

überrascht werden können, wenn es mal nicht so klappt wie erwartet. Belügen Sie sich niemals selbst, aber auch nicht Ihr Umfeld! Es könnte Sie teuer zu stehen

kommen. Schließlich wollen Egoisten frei sein. Es ist ihr höchster Wert. Sie wollen unter keinen Umständen erpressbar sein. Gute Egoisten sind schon deshalb keine Lügner, weil Lügen meistens herauskommen. Und das würde sie erpressbar machen.

Seien Sie deshalb schonungslos ehrlich. Damit entwaffnen Sie Ihr Gegenüber augenblicklich. Lassen Sie den anderen wissen, dass die Fakten, Beweise oder das Recht auf Ihrer Seite sind. Um die Verhandlungsposition des anderen von vornherein zu schwächen, betonen Sie beiläufig und nicht arrogant, dass die Fakten auf Ihrer Seite sind. Dies verunsichert den anderen unverzüglich

**Gestalten Sie Ihre Welt so, wie sie Ihnen den maximalen Nutzen bereitet und Sie glücklich macht.**

**Sie können nicht Ihren Erfolg im Leben opfern, nur weil Sie eine sinnlose Beziehung aufrechterhalten wollen.**

und  
weist

ihn  
in seine  
Schranken.

In einer Diskussion, in der man Ihnen Dinge vorwirft, können Sie die Anschuldigungen – sofern sie zutreffend sind – sofort bestätigen oder bereitwillig zugeben.

Damit ersticken Sie ausufernden Streit oder Drohungen im Keim. Statt mit Anschuldigungen zu jonglieren, können Sie sofort zur Lösung des Problems vordringen und niemand hat ein Druckmittel gegen Sie in der Hand.

Dieses Vorgehen hat noch einen weiteren Vorteil. Wenn Sie Fehler zugeben, steigt Ihre Glaubwürdigkeit immens. Alles, was Sie danach sagen, wirkt somit ebenfalls glaubwürdig. Wollen Sie jemandem fünf Vorteile besonders schmackhaft machen, beginnen Sie zuerst mit einem Nachteil. Das macht die Vorteile glaubhafter.

Tatsächlich gibt es eine Studie, die diese Strategie untermauert. Es handelt sich um eine Untersuchung aus den frühen Siebzigerjahren. Durchgeführt wurde sie von den Psychologen Edward Jones und Eric Gordon von der Duke Universität.

Die Erhebung sah folgendermaßen aus: Es wurde eine Tonaufnahme eines Mannes angefertigt und Probanden vorgespielt. In dieser sprach der Mann davon, dass er ein halbes Jahr lang nicht zur Schule

ging, weil er bei einem Betrug ertappt wurde.

Der Clou: Das Band wurde so aufbereitet, dass ein Teil der Probanden dieses Geständnis am Anfang der Aufnahme zu Ohren bekam und der andere Teil hörte es am Ende. Die Veränderung der Sequenz der Geständnisse hatte einen signifikanten Einfluss auf die Einschätzung des Sprechers durch die Probanden.

Wenn der Betrug bereits am Anfang verlautbart wurde, wurde der Mann von den Teilnehmern als wesentlich sympathischer eingeschätzt als umgekehrt. Diese und viele weitere kommen zu dem Schluss, dass, wenn Schwächen sehr früh gezeigt werden, es sich um ein Zeichen von Offenheit und Vertrauenswürdigkeit handelt. Je länger Sie damit warten, Ihrem Gegenüber reinen Wein einzuschenken, desto bitterer wird er ihm schmecken. Außerdem ist es nicht nur wichtig, wie und wann Sie Ihr Gegenüber aufklären, sondern auch, wo dies stattfindet.

Wenn Sie von jemandem etwas wollen, geben Sie sich nicht auf dessen Territorium. Denn dort fühlt er sich stark und sicher. Zudem wirken Sie als Bittsteller, wenn Sie in sein Haus kommen und auf seinem Stuhl Platz nehmen und ihn um etwas bitten. Ihr eigener Wert sinkt dadurch. Schlagen Sie lieber einen neutralen Ort vor. Den anderen

**Vollständig vertrauen können Sie hoffentlich sich selbst, aber niemandem sonst.**

zu Ihnen kommen zu lassen, kann manchmal, aber nicht immer, eine gute Idee sein. Je nachdem, welche Beziehung Sie pflegen, kann er sich eingeschüchtert oder bedroht fühlen, wenn er in Ihr Territorium kommt. Was dazu führt, dass er vorsichtig oder sogar verschlossen ist. Sie wollen allerdings, dass er entspannt und offen ist. Nur so können Sie ihn auf Ihre Seite ziehen.

**Wie Egoisten mit Feedback umgehen**  
Hören Egoisten auf andere? Ganz ehrlich? In der Regel nicht. Wir müssen unterscheiden zwischen Experten-Feedback und

Umfeld-Feedback.

Selbstverständlich können auch Egoisten nicht alles wissen. Wir haben ja bereits festgestellt, dass sich Egoisten besonders auf ihre eigenen Stärken konzentrieren. Alles, was sie nicht so gut können, lagern sie aus. Wenn Sie also ein rechtliches Problem haben, sagen Sie als kluger Egoist kein einziges Wort mehr. Das übernimmt ab jetzt Ihr Anwalt. Denn er ist der Rechtsexperte und weiß um all die Stolperfallen, in die Sie sich hineinreden können. Suchen Sie einen Anwalt mit möglichst großem Ego, der einen Ruf zu verlieren hat. Denn ein Anwalt wird nach Stunden bezahlt, ob er gewinnt oder verliert. Aber ein Anwalt, der seinen Ruf verteidigen muss, wird auf Sieg spielen.

Seine Steuererklärung fertigt ein kluger Egoist nicht selbst an, denn niemand kann den Steuerdschungel noch durchblicken. Sogar die Steuerberater selbst haben ihre liebe Mühe und Not damit. Aber sie haben aktuelle Programme und wissen, wo sie nachschlagen müssen. Deshalb lassen Sie die Erklärung von einem Fachmann anfertigen.

Wenn Ihr Arzt Ihnen sagt, Sie haben Krebs, dann ziehen Sie eine Koryphäe auf diesem Gebiet zurate, und wenn auch er den Krebs bestätigt, halten Sie sich an seine Ratschläge.

Wenn Ihnen ein ausgewiesener Experte einen Rat erteilt, hören Sie hin. Es ist von enormer Bedeutung, dass Sie einen »echten Experten« an Ihrer Seite haben. Schauen Sie auf seine Referenzen und überprüfen Sie ihn genau. Sprechen Sie mit zufriedenen und unzufriedenen Kunden und wägen Sie ab, ob dieser Experte der richtige für Sie ist. Da der Begriff »Experte« nicht geschützt ist, darf sich grundsätzlich jeder so nennen. Deshalb ist es wichtig, die Hintergründe zu checken. Wenn der angebliche Experte davor zurückschreckt, Ihnen Personen oder Referenzen zu nennen, suchen Sie lieber das Weite. Es geht schließlich um Ihren Vorteil. Sie müssen mit Profis zusammenarbeiten. Dennoch müssen Sie auch die Ratschläge von Experten regelmäßig auf den Prüfstand stellen. Es gibt Berei-



che, in denen keine eindeutige Expertise Gültigkeit hat. Viele Professoren, PR-Berater oder Gesundheitsexperten lagen in der Vergangenheit mit ihren Aussagen falsch. Eine Garantie gibt es nicht. Nur eine höhere Wahrscheinlichkeit. Wenn es nur nach der Expertenmeinung gegangen wäre, hätte es den Energy-Drink Red Bull nie geben dürfen. In den Achtzigerjahren hatte der damalige Verkäufer Dietrich Mateschitz, heute Multimilliardär, das Getränk in Asien kennengelernt. Mit seiner Idee suchte er unzählige Unternehmensberater – also Experten auf ihrem Gebiet auf –, doch neun von zehn dieser Experten rieten ihm ab, das Getränk in Europa zu vermarkten. 2018 verkaufte Red Bull weltweit 6,8 Milliarden Dosen seines Energy-Drinks. Seit der Gründung wurden 81 Milliarden Dosen in über 160 Ländern der Welt an den Mann und an die Frau gebracht. Manchmal müssen Sie sich also

**Hören Egoisten auf andere?  
Ganz ehrlich?  
In der Regel nicht.**

auf Ihr Bauchgefühl verlassen.

Dann gibt es natürlich noch die gut gemeinten Ratschläge aus dem Umfeld.

Diese sind in der Regel wenig wert und ein guter Egoist nimmt sie zwar zur Kenntnis, aber ignoriert sie meistens.

Hätte Bill Gates auf seine Eltern gehört, gäbe es Microsoft heute gar nicht. Hätte Albert Einstein auf sein Umfeld gehört, wäre er Schuster geworden. Wie schon erwähnt: Niemand kennt Sie so gut wie Sie sich

selbst. Sie müssen Ihre eigenen Entscheidungen treffen.

Besonders Ihr enges Umfeld verfolgt eigene Interessen, die in dessen Ratschläge

einfließen. Ihre Eltern wollen Sie beschützen und raten daher von Risiken ab. Oder sie wollen sich nicht für Sie schämen und raten Ihnen deshalb vom Risiko öffentlicher Niederlagen ab.

Ihr Lebenspartner will mehr Zeit mit Ihnen verbringen und rät Ihnen davon ab, Ihre Karriere auszubauen und mehr Stunden in Ihre Arbeit zu investieren. Ihre Freunde wollen nicht als Loser dastehen und raten Ihnen davon ab, sich um den Vorstandsposten in Ihrer Firma zu bewerben. Mal ganz davon abgesehen, dass die meisten Menschen immer falschliegen. Die Masse der Bevölkerung steht immer auf der falschen Seite, weil sie der Herde folgt.

Schauen Sie sich dazu verschiedene Statistiken an. Glück im Beruf, Glück in der Liebe, finanzielle Vorsorge und Vermögen, Gesundheit, Bildung etc. Die Masse ist nicht erfolgreich. Darum dürfen Sie auch niemals auf die Masse hören, wenn Sie selbst erfolgreich sein wollen. Die Wahrscheinlichkeit, dass der Ratschlag falsch ist, ist zu hoch. Noch einmal: Sie können alle gut gemeinten Ratschläge zur Kenntnis nehmen und Schlussfolgerungen ziehen. Aber letztendlich müssen Sie auf Ihr Bauchgefühl hören und in Ihrem eigenen Interesse entscheiden, schließlich zahlen Sie den Preis für Ihr Handeln, aber eben auch für Ihr Nicht-Handeln.





Orange ist die Farbe des Fürstenhauses Oranje-Nassau, dessen Vertreterin **Maxima** als Königin mit ihrem Gatten **Prinz Willem Alexander** über die Niederlande herrscht. Die Niederländer sind stolz auf ihre konstitutionelle Monarchie, weshalb die Farbe Orange in den Niederlanden schon fast öfter zu sehen ist, als die eigentliche, rot-weiß-blaue Flagge.

**W**er im jeweiligen Nachbarland erfolgreich sein will, muss den Markt kennen und sich den Gepflogenheiten anpassen. Es reicht nicht aus, die eigene Marketingstrategie auf den anderen Markt anzuwenden. In den Niederlanden steht zum Beispiel das Gefühl der Kunden und ihr Erlebnis mit dem Produkt im Vordergrund und auch im Marketing gibt es sehr viele Unterschiede. Einfach so mit Google Translate eine Anzeige zu übersetzen, funktioniert nicht. Und Achtung! Im niederländischen Marketing läuft so gut wie alles

digital. Es ist deshalb sinnvoll, sich in den anderen Markt und in die andere Zielgruppe zu vertiefen. In den Niederlanden und in Deutschland herrschen viele unterschiedliche Gesetze auf dem Markt. Ich nenne es ‚LEKKER anders‘. Wenn man also in den jeweils anderen Markt eintreten möchte, muss mal sich zunächst mit diesen Gesetzen vertraut machen, sich für das Nachbarland interessieren. Und darüber steht nichts in einem Handelsregister – die Kultur kann man nur erleben.

Was sollte man bei der Zusammenarbeit beachten? Was ist also LEKKER anders? Die Niederländer handhaben bei Projekten zum Beispiel gerne das Prinzip Learning by doing. Einfach mal anfangen und dann sehen sie schon, wie es läuft. Wenn es nicht klappt, improvisieren sie eben, passen sich

In den Niederlanden wird ganz klar geduzt. Es ist dann eher eine Beleidigung, wenn Du es nicht annimmst und jemanden (zu oft) siezt.



»Lekker anders«  
von **Anouk Ellen Susan**  
100 Seiten  
Juli 2020  
mediamixx GmbH



# LEKKER anders

## Über Deutsche, Niederländer und ihre unternehmerischen Eigenarten

an und dann wird's schon. Aber bitte keine Bürokratie, nicht zu viel reden oder zu lange warten. Da schlägt der Handelsgeist der Niederländer durch.

Da, wo die Deutschen gut planen können, sind Niederländer Meister im »overleggen«. Niederländer lieben Meetings. Vielleicht kommt das daher, dass sie eh finden, jeder sollte mitbestimmen können. Immer in der Hoffnung, einen Konsens zu finden – eine Polderkultur, wie man so schön sagt.

Das liegt auch in der niederländischen Geschichte begründet. Man sagt, im Unabhängigkeitskrieg gegen Spanien im 16. Jahrhundert fehlte eine zentrale Macht. Da war der Fokus auf den Gleichheitssinn schon gelegt. Dafür sind dann natürlich Meetings (overleggen) notwendig. Ich habe

die Erfahrung gemacht, das »draagvlak«, also das gemeinsame Fundament, oft wichtiger ist als der Inhalt.

An alle GeschäftsführerInnen: Erwarten Sie bei deutsch-niederländischen Meetings nicht unbedingt, mit dem niederländischen Pendant zu sprechen. Oft passiert es, dass bei Meetings und Verhandlungen ‚nur‘ der Mitarbeiter aus einer anderen Fachabteilung anwesend ist. Das hat aber nichts mit fehlendem Respekt zu tun. In den Niederlanden sind flache Hierarchien normal. Mitarbeiter eines Geschäftsführers haben zuweilen sogar mehr Einfluss auf den Gang der Verhandlungen. Das hat damit zu tun, dass in den Niederlanden derjenige zu Wort kommen soll, der am meisten Ahnung von einer Sache hat – und nicht zwingend der oder die Ranghöchste. Mein Tipp an die deutschen Kollegen wäre: sich vorab zu informieren, wer bei einem Meeting dabei sein wird.

Und bei der Frage Du oder Sie habe ich es hier im Text auch, ganz niederländisch, mit dem Du gehalten! Denn in den Niederlanden wird ganz klar geduzt, ob Du Chef bist, Polizist, Arzt, Geschäftspart-

ner, neuer Kunde, alt oder jung, bekannt oder unbekannt... Das »Du« wird Dir auch direkt angeboten. Es ist dann eher eine Beleidigung, wenn Du es nicht annimmst und jemanden (zu oft) siezt. Das Duzen heißt übrigens nicht, dass wir beste Freunde sind. Das wird manchmal missinterpretiert. Mit dem »Du« hast Du noch nicht unbedingt eine persönliche Nähe zu Deinem Geschäftspartner oder Kollegen.

Noch eine andere Sache, den Niederländern geht es bei Meetings manchmal viel zu schnell seriös los. Sie wollen nicht direkt zur Sache kommen, sie wollen erst einmal nett gefunden werden, die persönliche Ebene ist ihnen wichtig. Sie wollen die Kollegen, den Kollegen und oder Geschäftspartner näher kennen lernen. Daher haben Niederländer den Small Talk gut drauf. Und zwar bevor es mit dem Inhalt anfängt. Darum ist die »kopje koffie« vorab auch so wichtig. Erst mal quatschen über »koetjes en kalves« (Kühe & Kälber = dies und das) und aufgepasst, wenn Du nicht aufpasst, stellt der Niederländer dann auch mal direkt sehr persönliche Fragen. »Wollt ihr noch ein zweites Kind?« So in der Art.

Das sind nur einige Beispiele. Ja, wir sind LEKKER anders, aber haben eben auch so vieles gemeinsam bereits. Der gemeinsame Umsatz erreicht momentan bereits 190 Milliarden Euro. Das Potential der Zusammenarbeit ist weiterhin riesig und erfolgversprechend.

Ich glaube an das Prinzip: ‚Alleine bist du schneller, gemeinsam kommst du weiter!‘ und wünsche allen bei der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit: Veel succes! Viel Erfolg!



**Anouk Ellen Susan**  
ist gebürtige Niederländerin,  
Unternehmerin im Bereich  
Professional Speaking,  
Consultancy & Coaching und  
Vorstandsvorsitzende der  
Deutsch-Niederländischen  
Gesellschaft in Köln.

# FOUNDERS DESK

Die Schreibtische der Gründer

## CLAUDIO CATRINI

### Qualität an erster Stelle

Bei der Betrachtung des Schreibtisches im Homeoffice von Unternehmer und Experte für Business-Skalierung, Claudio Catrini, fallen sofort die zwei großen Bildschirme auf, die er vor allem bei seinen zahlreichen Onlinemeetings benötigt. Dadurch ist es ihm stets möglich, den einen Schirm für die Kommunikation zu nutzen, während er durch den zweiten Bildschirm seinem Gegenüber strukturiert Inhalte präsentieren kann. Darüber hinaus baut Claudio auf professionelles Equipment für die zahlreichen Calls, weshalb er einen Hochleistungsrechner für optimale Datenübertragung und -Verarbeitung nutzt. Sogar an der Kamera ist stets ein Ringlicht für die perfekte Ausleuchtung angebracht. Für die optimale Verbindung zur Außenwelt hat Claudio sogar extra ein LAN-Kabel in den dritten Stock verlegen lassen. Bei der Qualität seiner Arbeitsvehikel werden keine

Kompromisse eingegangen. Hinter seinem Schreibtisch befinden sich außerdem zwei Whiteboards, die er interaktiv in seinen Meetings zum Einsatz bringt. Drucker, Post-Its oder sonstigen Papierkram sucht man bei Claudio vergeblich. Seinen Arbeitsprozess managed er viel lieber mit seinem speziellen CRM-System von der Firma trendda, das ihm nicht nur ermöglicht interne Arbeitsabläufe digital abzubilden, sondern auch effektiv Aufgaben



an seine Homeoffice Mitarbeiter zu übertragen. Kurz um, schnell und effizient mehrere Firmen, sowie das eigene Brand von zu Hause aus voranzubringen, ist oft einfacher als gedacht!

Bild: privat

#### Corona



### Erwartete Insolvenzen bleiben vorerst aus

Die Corona-Krise hat in Deutschland viele Unternehmen hart getroffen und Insolvenzen wurden befürchtet. Rote Zahlen zu schreiben ist in diesem Wirtschaftsjahr nichts unnormales für viele Firmen. Doch trotz der über Wochen oder sogar Monaten lahmgelegten Produktion und Schließung vieler Geschäfte und Unternehmen haben weniger Unternehmen Insolvenz beantragt. Nach Zahlen des Statistischen Bundesamtes gab es im ersten Halbjahr einen Rückgang von 3,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Grund dafür ist die...

Den ganzen Artikel können Sie unter [founders-magazin.de](https://founders-magazin.de) lesen

#### Richard Branson



### Richard Branson startet Investment-Offensive

Die Corona-Krise ist am Firmenunternehmen von Richard Branson nicht spurlos vorbei gegangen. Um die Fluggesellschaft Virgin Atlantic zu retten, mussten Branson und Investoren bislang 790 Millionen US-Dollar in die Gesellschaft schießen. Der Ableger Virgin Australia wurde verkauft. Richard Branson setzte sogar seine Necker Island Immobilie ein um Jobs in der Unternehmensgruppe zu erhalten. Nun geht der Unternehmer in die Offensive und will mit einem neuen Unternehmen an die Börse. In der ersten Runde sollen...

Mehr von diesem Beitrag lesen Sie auf [founders-magazin.de](https://founders-magazin.de)

#### Tesla



### Elon Musk besucht erstmals seine Gigafactory bei Berlin

Tesla-Chef Elon Musk hat am Donnerstag seine Gigafactory in Grünheide, nahe Berlin, besucht. Schon am Mittwoch war Musk auf der Baustelle erwartet worden und Fans und Gegner des Projekts und des Tesla-Chefs hatten sich in der Nähe der Baustelle eingefunden – aufgetaucht war Musk aber nicht. Am Mittwoch traf er den Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier (CDU) und den Ministerpräsidenten von Brandenburg, Dietmar Woidke (SPD). Die Gigafactory in Grünheide soll im Sommer 2021 ihren Betrieb aufnehmen und die ersten Elektroautos sollen...

Den vollständigen Beitrag finden Sie auf [founders-magazin.de](https://founders-magazin.de)

Bilder: Depositphotos/film foto/Chinamagis, Imago images/future images



## Buchtipps

### Danke für die Disruption!



Über die größten und bekanntesten Unternehmer der Welt wurde schon viel geschrieben. In diesem Buch, geschrieben von Jean-Marie Dru, geht es nicht darum, ihre Leistungen zu beschreiben, sondern, den Unternehmer als

Mensch und Denker zu analysieren. Die bahnbrechenden und manchmal disruptiven Ideen, die innovativen Grundlagen und Geschäftsphilosophien, die zu ihren Erfolgen geführt haben werden in diesem Buch genauestens untersucht.

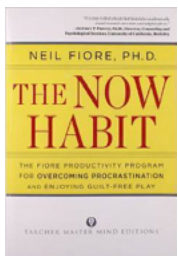
### Flight Plan: Das wahre Geheimnis von Erfolg



Das Leben als Langstreckenflug: Erst muss man bestimmen, wo die Reise hingehen soll, und dann genau in Richtung des Zieles fliegen. Bestsellerautor Brian Tracy erklärt die wahren Geheimnisse von Erfolg in Beruf und Privatleben und nutzt dafür die Metapher des

Fluges. Da man 99 Prozent der Reise vom Kurs abkommt, müssen ständig Kurskorrekturen vorgenommen werden. Ein Flugplan ist daher notwendig: In zwölf Schritten führt der Autor den Leser auf eine Reise zu mehr Glück, Gesundheit und Wohlstand.

### The NOW Habit



THE NOW HABIT, eines der wirksamsten Programme zur Bekämpfung der Prokrastination, wurde über 100.000 Mal verkauft, in 11 Sprachen übersetzt und jetzt überarbeitet und aktualisiert. Das Buch bietet eine umfassende Einführung

in das Thema „Aufgaben aufschieben“ und stellt Strategien zur Verfügung, mit denen der Leser die Rolle von heutigen Technologien in Bezug auf Prokrastination verstehen und damit umgehen lernen soll. Neil Fiore möchte mit seinem Programm verschiedenen Menschen helfen, stress abzubauen und Aufgaben früher und schneller zu erledigen.

### Am Arsch vorbei



Erfolgsdruck? Ständige Jagd nach großen Zielen? Angst, den Anschluss zu verlieren? Spar's dir! Unsere Welt wird komplizierter – Zeit, dass du es dir einfacher machst. Erreiche mehr, indem du weniger willst. Finde einen gelassenen Weg durch dein Leben und entdecke Ziele, die dich entspannt weiterbringen. Denn Erfolg ist, was du dafür hältst. Was dich nicht berührt, geht dir ab jetzt am Arsch vorbei! Lass dich inspirieren: zu mehr Zufriedenheit, Glück und dem guten Gefühl, alles richtig zu machen. Der erfolgreiche Life Coach Dirk Schmidt schenkt dir ein neues Erfolgsdenken, das perfekt in dein Leben passt. Egal, wie es aussieht.

### Mit Taschengeld zum Millionär: Das Lehrbuch zum Reichwerden



Der TV-bekannt Geldexperte Bernd W. Klöckner zeigt jungen Menschen, wie sie sicher und zügig ein Vermögen machen können. Sein Geldratgeber für Jugendliche, Auszubildende und andere Spar-Anfänger informiert anschaulich und unterhaltsam über

das richtige Gefühl für den Wert des Geldes, die notwendigen persönlichen Voraussetzungen und die wichtigsten Grundlagen der Geldwirtschaft. So werden Teens sicher im Umgang mit Zahlen und haben Spaß an der selbstständigen Finanzplanung.

### Das Glück der Pellkartoffeln



Das Einfach-Leben-Buch: **Lebensfreude auch in turbulenten Zeiten** Wir leben in turbulenten Zeiten, Umdenken ist angesagt. Sabine Asgodom und Siegfried Brockert zeigen Szenarien, Visionen und Hoffnungen. Sie rufen zur Eigeninitiative auf: Klima, Finanzen, Beruf, Ernährung – wem können wir noch trauen? Ein kluges, energiegeladenes Buch, das uns hilft, unser Lebensglück trotz widriger Umstände zu erhalten.

Wie viel brauchen wir zum Glücklichen sein? Gut gewappnet durch alle Krisen. Weniger haben, mehr sein.

## Story



Bild: Depositphotos/Featureflash

## E-Sports

### David Beckham bringt E-Sports an die Börse

Das britische Unternehmen Guild Esports wurde von David Beckham mitbegründet und ist Eigentümer und Gründer von E-Sport-Teams. Aufgrund der immer weiter steigenden Popularität will Beckham das Unternehmen an die Londoner Börse bringen. 40 Prozent der Aktien sollen in den freien Handel kommen und das Unternehmen erhofft sich 20 Millionen Pfund, umgerechnet rund 22 Millionen Euro, zu bekommen um in neue Spieler und das Unternehmen investieren zu können. Das Unternehmen plant ein globales Sportfranchise, vergleichbar mit der NBA oder NFL, aufzubauen.

In den letzten Jahren ist die Zielgruppe für E-Sport-Events immer größer geworden. 2019 wurden fast 500 Millionen Zuschauer erreicht mit einem Gewinn von knapp 1 Milliarde US-Dollar. Guild Esports plant 20 neue Spieler bis zum Ende des Jahres zu rekrutieren. Teams sollen zuerst für die die Spiele Fortnite, CS:GO, Rocket League und FIFA entstehen.

Diesen und andere Artikel können Sie unter [founders-magazin.de](http://founders-magazin.de) lesen

JULIEN  
BACKHAUS

# EGO

GEWINNER SIND  
**GUTE** EGOISTEN

FBV



**Jetzt** im Handel!