campus

HERMANN SCHERER

GLÜCKSKINDER

Warum manche lebenslang Chancen suchen – und andere sie täglich nutzen

GLÜCKSKINDER

Hermann Scherer

GLÜCKSKINDER

Warum manche lebenslang Chancen suchen – und andere sie täglich nutzen

Campus Verlag
Frankfurt/New York

ISBN 978-3-593-39349-0

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.
Copyright © 2011 Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main
Umschlaggestaltung: total italic, Amsterdam und Berlin
Gestaltung und Satz: tiff.any GmbH, Berlin
Gesetzt aus der IC Stone Serif Std, Revue Std, Trade Gothic
Druck und Bindung: Beltz Druckpartner, Hemsbach
Gedruckt auf Papier aus zertifizierten Rohstoffen (FSC/PEFC).
Printed in Germany

Dieses Buch ist auch als E-Book erschienen.
www.campus.de

Inhalt

7 SUCHMODUS – Warum kaum jemand den Expresslift im Empire State Building benutzt

32 ZWECKOPTIMISMUS – Warum die Menschen nicht loslassen

57 FIRST LIFE – Warum das Leben keine Generalprobe ist

79 TRUGSCHLUSS – Warum die Sonderangebote des Lebens zu billig sind

97 UNTERLASSER – Warum im Wartezimmer der Perfektion die Kassenpatienten der Veränderung sitzen

119 VERGEIGT – Warum wir unglücklich sterben

136 ZUTEILUNGSSTAU – Wie viele Chancen jeder im Leben bekommt

160 DURCHBRÜCHE – Warum Verwirrung unser bester Zustand ist

176 FILTER – Was Wald, Bäume und Lichtungen mit Komplexitätskompetenz zu tun haben

193 DURCHBLICK – Wie Glückskinder am Anfang das Ende denken

211 CQ – Wie Chancenintelligenz Glückskinder zu Entscheidungen führt

227 WIN-WIN-WIN – Eine Anleitung zum sozialen Individualismus

236 Register

SUCHMODUS

Warum kaum jemand den Expresslift im Empire State Building benutzt

Ich halte mich für ziemlich erfolglos. Das soll gar keine Koketterie sein; natürlich weiß ich, dass ich gemessen an allgemeinen Maßstäben durchaus erfolgreich bin, und damit meine ich nicht nur das Materielle, sondern auch Aspekte wie: wunderschöne Dinge erleben, zu den aufregendsten Orten der Welt reisen, spannende Menschen kennen lernen, mit wunderschönen Frauen zusammen gewesen sein.

Eine dieser wunderschönen Frauen in meinem Leben hat einmal zu mir gesagt: »Mein Gott, Hermann, jetzt sei halt endlich zufrieden!«

Und als sie dann in mein unzufriedenes Gesicht geschaut hat, versuchte sie mir zu erklären, wie das geht, das Zufriedensein: »Schau, vergleich dich doch mal mit den Menschen um uns herum. Für die meisten von denen bist du in vielerlei Hinsicht bereits dort, wo sie erst noch hinwollen. Kannst du das nicht sehen? Kannst du dann nicht zufrieden sein mit dir und deinem Leben?«

Nein. Kann ich nicht. Ich sehe das nicht, was die meisten Menschen wollen, sondern schaue nur auf die paar wenigen, die dort sind, wo ich noch hin will. Ich suche Chancen, um das zu schaffen, denn ich will so schnell und so weit wie möglich weg vom Status quo. Und das macht mich zu einem unausstehlichen Menschen. Ich weiß das. Ich kann mich ja oft selbst nicht leiden.

Eine Sache, die ich mir selbst fast nicht verzeihen kann, ist, wie dumm ich manchmal bin. Dann habe ich Sorgen und verschwende meine Kreativität, um mir die schlimmsten Szenarien auszumalen, die mich ereilen könnten, anstatt meine Kreativität einzusetzen, um

nützlichere Dinge zu kreieren als schlechte Gefühle. Eine Hauptsorge, die mich dann umtreibt, ist, ich geb's zu: es nicht zu schaffen.

Ich habe dann auch Angst, dass ich mein Leben bislang vergeigt habe und dass ich mich in meinen Selbsttäuschungsmechanismen bequem eingerichtet habe und der Tod täglich näher kommt, während ich nicht weiß, wie weit er noch entfernt ist. Ich hadere dann bitterlich mit den Problemen, mit denen ich mich herumschlage, anstatt sie als das zu erkennen, was sie sind: Chancen in Verkleidung.

In diesen Momenten weiß ich auch nicht mehr, was ich von Herzen gerne will, ich zweifle, ob meine Entscheidungen falsch gewesen sind, dabei weiß ich doch, dass es eigentlich gar kein Richtig oder Falsch gibt, sondern nur echte Chancen oder scheinbare Chancen. Nur kann ich dann den Unterschied zwischen den beiden Kategorien nicht mehr erkennen, weil meine Visionen verschwommen sind und ich das Zielbild meines Lebenspuzzles nicht mehr sehen kann.

Skeptisch bin ich dann auch noch! Ich begegne den Menschen mit meinem Zweifeln, und damit lernen diese Menschen mehr über mich als ich von ihnen. Sie spüren mein unausgesprochenes Nein zu ihnen, das einzig und allein die Funktion hat, mir selbst zu ersparen, mich zu verändern, dazuzulernen, mich aufzuraffen, etwas Neues zu erkennen. Skeptisch bin ich dann auch mir selbst gegenüber, denn ich misstraue mir, ob ich noch lange genug lebe, um beispielsweise ein guter Redner oder ein ernstzunehmender Autor zu werden. Nicht einmal der Zeit traue ich dann mehr, obwohl ich weiß, wie viel sie bewirken kann. Und ich scheue dann die Investitionen, die nötig sind, um voranzukommen, zweifle, ob es sich lohnen wird, so viel Zeit und Geld in meine Ziele zu stecken. Ob das jemals wieder herausguckt?

Außerdem komme ich mir dann auf alberne Weise egozentrisch vor und frage mich: Kommt es überhaupt darauf an, was ich einzelner kleiner Trottel im Leben will? Sollte ich nicht viel mehr geben und helfen und mich um andere Menschen

Kommt es überhaupt darauf an, was ich einzelner kleiner Trottel im Leben will?

sorgen? Bin ich am Ende gar kein sozialer Mensch, sondern ein egoistischer Idiot, das Feindbild der halben Gesellschaft? Dabei weiß ich doch eigentlich genau, wie viel ich gebe und dass ich das nur kann, weil ich zuvor meinen Beitrag zum wirtschaftlichen Wachstum geleistet habe, indem ich selbst wirtschaftlich gewachsen bin. Ich weiß eigentlich, dass nur lebt, was wächst, und habe trotzdem das Gefühl, nicht gründlich genug nachgedacht zu haben bei allem, was ich angefangen habe.

Ja, ich weiß, langes Nachdenken führt nicht zu besseren Ergebnissen, sondern nur zu späteren Ergebnissen, aber in diesen dummen Momenten verliere ich die Sicherheit. Ich halte dann meine Visionen für Luftschlösser, finde die Luft, die ich atme, zu dünn und bin zu aller chronischen Unzufriedenheit auch noch unglücklich.

Oder auf den Punkt gebracht: Ich bin dann möglicherweise so wie Sie und jeder andere die meiste Zeit über ist. Und das kann ich weder mir noch Ihnen vorwerfen. Es ist nun mal so, Glück verspüren wir nur in ausgewählten Momenten. Trotzdem: Diese Phasen der Gewöhnlichkeit, der Durchschnittlichkeit, der Mittelmäßigkeit sind für mich so schrecklich, dass ich sie immer fluchtartig verlassen will. Denn ich weiß: Immer dann tickt die Uhr, während ich die Chancen verpasse, die mich meinen Zielen und Visionen näher bringen würden.

Aber ebenso kenne ich – so wie vermutlich auch Sie – Momente, in denen es anders ist. Momente, in denen ich das Gefühl habe, einigermaßen intelligent zu sein, insbesondere: chancenintelligent zu sein. Ich löse mich dann aus all den fruchtlosen Vergleichen mit anderen Menschen und fühle mich wie ein Glückskind. Ich bin dann ein Glückskind. Drei Sorten von Situationen sind das, bei denen es spürbar vorangeht in mir: in den Momenten zwischen Wachen und Schlafen, wenn ich in der Liebe bin und wenn ich spiele.

Sind wir nicht alle ein bisschen alpha?

Die Kraft, etwas zu bewirken, die Macht, etwas zu bewirken und die Fähigkeit, etwas zu bewirken, vereinigen sich in dem lateinischen Wort »Potenzial«. Das Wort ist derzeit sehr *en vogue*, wenn es um Motivation und Persönlichkeitsentwicklung geht: »Unleash the Power within!« – »Entfesseln Sie Ihr Potenzial!«

Eine andere Sorte Potenzial ist beispielsweise die potenzielle Energie, die im Unterschied zwischen der Größe zweier elektrischer Ladungen gespeichert ist. Stellen Sie sich das wie zwei Seen vor, die in unterschiedlichen Höhenlagen liegen. Die Energie, die im Höhenunterschied »gespeichert« ist, wird zur Wirksamkeit gebracht, wenn die beiden Seen durch einen Bach oder ein Rohr miteinander verbunden sind. Dann strömt das Wasser herunter, und die Bewegungsenergie des Wassers lässt sich durch ein Wasserrad, das mit einem Generator verbunden ist, in elektrischen Strom umwandeln, mit dem Sie zu Hause ein Schnitzel in der Pfanne braten können.

Solche Gefälle existieren überall. Wenn beispielsweise der Potenzialunterschied zwischen Himmel und Erde zu groß ist, dann zucken Blitze zwischen beiden und gleichen den Unterschied mit einer massiven Elektronenlieferung wieder aus. Genau das passiert ständig, in jeder Sekunde, in minimalster Ausprägung in Ihrem Kopf. In den bis zu 1 000 Milliarden Neuronen in Ihrem Gehirn werden ständig Potenziale erzeugt, die sich mit kleinen Blitzen elektrisch durch die Nervenfasern, die Axone, entladen. Mit jeder Entladung wird eine Information transportiert, die am Ende der Axone, an den Synapsen, an die nächste Nervenzelle übertragen wird. Jedes Neuron bildet bis zu 10 000 Synapsen-Schaltstellen mit anderen Neuronen. Insgesamt werden in einem Gehirn bis zu einer Billiarde, also eine Million Milliarden winzig kleine elektrische Schaltungen gebildet, die zusammen das neuronale Netzwerk Gehirn bilden. All diese kleinen Potenzialänderungen addieren sich auf und ergeben das, was wir Gehirnströme nennen. Mit einem Elektroenzephalographen, der über mehrere Elektroden, die am Kopf angebracht werden, die Abweichungen der elektrischen Felder misst, können wir unsere Gehirnströme messen. Sie schwanken stark – sowohl zeitlich als auch

von Ort zu Ort im Gehirn. Diese Schwankungen werden auf einem Bildschirm als Kurvenverläufe angezeigt. Typisch sind dabei rhythmisch auf- und niederschwingende Kurven. Versierte Neurologen können darin Muster erkennen.

Weil die Informationen so zahlreich sind, teilen sie die Neurologen traditionell in so genannte Frequenzbänder ein. Da gibt es die Delta-Wellen mit einer niedrigen Frequenz von ein bis vier Schwingungen pro Sekunde. Messen kann man sie sowohl bei Säuglingen im Wachzustand als auch bei Erwachsenen im Tiefschlaf. Sollten Sie als Erwachsener einmal Delta-Wellen im Wachzustand haben, sind Sie kurz vor dem Ableben, denn dann haben Sie mit hoher Wahrscheinlichkeit eine schwere Hirnverletzung mit einer Hirnblutung oder Sie haben einen Schlaganfall oder einen epileptischen Anfall.

Theta-Wellen zwischen vier und acht Schwingungen pro Sekunde kommen vermehrt vor, wenn Sie sehr müde oder gerade eingeschlafen sind. Bei Kleinkindern sind sie auch tagsüber ganz normal.

Es gibt auch noch höherfrequente Beta- und Gamma-Wellen, aber besonders interessant sind die im Frequenzbereich oberhalb der Theta-Wellen, nämlich zwischen acht und 13 Schwingungen pro Sekunde, da heißen die Signale Alpha-Wellen. Sie werden vor allem gemessen, wenn ein Mensch sehr entspannt ist. Es ist ein merkwürdiger Zustand, nicht wach und aufnahmebereit nach außen, aber auch nicht schlafend, entrückt oder abgeschaltet. Dieser Alphazustand ist keine dumpfe, weggedämmerte Verfassung, sondern trotz allem In-sich-gekehrt-sein ein merkwürdig intelligentes Stadium, in dem man zum Beispiel sehr fantasievoll sein oder schwierige Probleme lösen kann. Einerseits sehr entspannt und ausgeglichen. Andererseits hellwach und beweglich, aber irgendwie nach innen gerichtet.

Ich kenne dieses Alpha-Gefühl auch vom Autofahren über lange Strecken. Sie kennen das vielleicht auch. Ich komme plötzlich irgendwo zwischen Adelzhausen und Odelzhausen schlagartig zu der Erkenntnis, dass ich von den letzten 100 Kilometern A8 nichts mehr weiß, das Bewusstsein war wie weggeknipst, aber trotzdem war ich

wach, habe funktioniert. Immerhin sitze ich noch angeschnallt im fahrenden Auto und habe keine anderen Autos, Leitplanken oder Bäume touchiert. Und irgendwie habe ich außerdem klar vor Augen, dass ich das teure Angebot, das im Büro auf dem Schreibtisch liegt, annehmen sollte, obwohl es doppelt so teuer ist wie das Vergleichsangebot des Konkurrenten. Es ist sonnenklar: Teurer aber gleichzeitig preiswerter. Schlagartig ist das Angebot kein Problem mehr, sondern eine Lösung.

Mit Meditation können Geübte sich schnell jederzeit in einen solchen Zustand versetzen, den jeder von uns auch kurz vor dem Einschlafen automatisch durchläuft. In diesem Zustand können wir Menschen und Situationen besonders trennscharf einschätzen. Wenn sich gerade Chancen im Leben bieten, dann erkennen wir sie in diesen Momenten. Es tut sich ein kleines Fenster zwischen unserem mächtigen Unterbewussten auf und wir können die Erkenntnis ans Tageslicht in unser Bewusstsein holen, dass wir eine Chance erkannt haben. Denn wir alle erkennen permanent Chancen, wir sind uns dessen nur nicht bewusst. Dumm nur, wenn wir dann nach so einem hellsichtigen Moment einschlafen und alles wieder vergessen. Oder wenn wir tagsüber aus einem Alphazustand auftauchen und uns mit hektischer Betriebsamkeit die erkannte Chance wieder aus dem Bewusstsein drücken.

Die meisten Menschen nehmen die täglichen Alpha-Zustände nicht wahr. Ich auch oft nicht. Aber manchmal kapiere ich, dass ich gerade »alpha« war, und dann gelingt es mir bisweilen, eine Chance am Schwanz zu packen, bevor sie wieder in irgendeinen Spalt davongewuselt ist. Das sind visionäre Momente des Glücks.

Spielerischer Alpha-Amor

Um visionär denken zu können, darf uns die »realistische Realität« oder was wir dafür halten, nicht im Weg stehen, wir brauchen vielmehr ein hohes Maß an Realitätsanzweifelung oder Realitätsignoranz. Um Wege zum Ziel zu erkennen, die außerhalb des üblichen Alltagstrotts liegen, eben Chancen zu erkennen, müssen wir die

Signale, die wir über die Realität empfangen, mit unseren nichtrealen Vorstellungen verbinden. Deshalb können Sie ein Brainstorming sofort verlassen, wenn jemand sagt: »Jetzt aber mal realistisch!«

Es gibt eine ganz bestimmte Verfassung, da spielt die Realität in der Tat keine Rolle. Das ist der Zustand, wenn ich in der Liebe bin. In der tiefen Liebe zu mir, den Mitmenschen, der Umgebung, der Welt. Dieser Zustand ist zumindest bei mir sehr selten. Das sind die Momente, in denen man mit sich und allem drumherum im Reinen ist, den Flow spürt, ja, die Energie des Lebens mit jedem einzelnen Atemzug geradezu inhalieren kann. Wenn Sie die tiefe Dankbarkeit spüren, das Leben zu leben, wenn Sie Gänsehaut haben.

Nicht so tiefgreifend, dafür sehr kreativ ist der ausgeprägte Spieltrieb. Wenn ich mich gehen lassen würde, wäre ich – da bin ich ziemlich sicher – ein notorischer, spielsüchtiger Casinobesucher. Ich kenne mich gut genug, um mich in dieser Hinsicht unter Kontrolle zu behalten. Aber mein Spieltrieb ist ja Gott sei Dank auch nicht auf das Glücksspiel um Geld am Roulette-Tisch begrenzt. Ich probiere insbesondere in meinen Unternehmungen manchmal planfrei und spontan herum, alleine aus Freude über das Spielen, nicht an einen bestimmten Zweck gebunden. Natürlich will ich dabei gewinnen, also ein gutes Geschäft machen, das meine Spielräume weiter vergrößert, das mich auf meinem Weg zu meinen Zielen voranbringt. Das ist Teil des Spiels.

Die Herangehensweise des Spielers ist im Leben deshalb so interessant, weil ein Spieler agiert. Er reagiert nicht auf Reize, sondern er setzt sie. Er ist offensiv, tut Dinge freiwillig und unvorhersehbar. Ein Spieler begründet nicht, er macht einfach. Es geht dann beispielsweise auch nicht mehr ums Geld. Es ist doch egal, wie viel es kostet, der Erfolg ist wichtiger als der Gewinn. Das ist der Moment, in dem die Realität mit unseren bewussten, also eingebildeten Zwängen und Beschränkungen keine Rolle mehr spielt. Genauso wie beim Alpha-Zustand oder in der Liebe sind wir beim Spielen frei. Und innere, geistige Freiheit ist die Voraussetzung für den Chancenblick.

Interessanterweise habe ich oft die Erfahrung gemacht, dass die Geringschätzung des finanziellen Einsatzes zu Beginn dann am Ende zu einem umso größeren Rückfluss an finanziellen Mitteln

geführt hat, denn wenn die Kosten im Spiel nicht wichtig sind, trauen wir uns, groß zu denken. Und wer groß denkt, vergrößert seine Chancen auf den Erfolg erheblich.

Alpha-Entspannung, Liebe und Spiellaune. Diese Zustände sind in ihren Extremen eher selten. Aber ich glaube, dass es auch einen Dauerzustand gibt, der vielleicht so etwas wie eine Mischung aus diesen drei Zuständen ist, ein spielerischer Alpha-Amor sozusagen, den einige wenige Menschen ständig und dauerhaft besitzen. Das sind Menschen, vor deren Lebenswerk wir in Ehrfurcht in die Knie gehen, die wir bewundern, weil sie scheinbar immer alles richtig machen, immer allen eine Nasenlänge voraus sind, zum Teil extreme Lebenswege hinter sich haben, vom Kleinkriminellen zum Milliardär, vom steinewerfenden Taxifahrer zum Außenminister, vom Bedürftigenstipendiaten zum amerikanischen Präsidenten. Diese Glückskinder sehen und nutzen täglich Chancen, die die anderen ein Leben lang suchen.

Und das hat nichts mit König Zufall zu tun. Die Sorte Glück, die ich meine, wenn ich von Glückskindern spreche, ist vielmehr der Zustand des Glücklichseins, der nicht durch einen zufälligen Glückstreffer hervorgerufen wird, sondern durch eine Art zu leben, die einem ermöglicht, dauerhaft Chancen zu entdecken und zu nutzen. Neuerdings sagt man auch Erfüllung dazu. Um diese Glückskinder und ihren besonderen Chancenblick geht es in diesem Buch. Irgendwie machen diese Menschen das ja, irgendwie zwingen sie das Glück, erarbeiten sich ihre Chancen. Machen wir uns nichts vor, keinem fällt der Erfolg dauerhaft in den Schoß. Aber wie genau machen die das?

Eines ist sicher: Planen lässt sich im Leben nichts. Planung ersetzt lediglich Zufall durch Irrtum, denn im Leben kommt es immer anders, als man dachte. Glückskinder haben nicht die bessere Methode oder den besseren Plan. Ich glaube vielmehr daran, dass glücklich werden kann, wer die Fähigkeit herausbildet, seine Chancen im Leben zu erkennen und zu nutzen.

Planung ersetzt lediglich Zufall durch Irrtum

Der beste Deal

Der Magen rutschte mir in die Kniekehlen, wir stiegen auf, 10., 20., 50., 86. Stock. Als ich ausstieg und ins Freie trat, sah ich über mir nur noch die mächtige Antenne, deren Spitze bei schlechtem Wetter in 449 Meter Höhe durch die Wolken sticht.

Ich genoss den Ausblick über die schönste Stadt, die ich kenne, nicht zum ersten Mal, aber wie jedes Mal war ich überwältigt. Beim Anblick von Downtown Manhattan, im Hintergrund die Freiheitsstatue, dahinter Staten Island und dann das Meer, hatte ich wie schon so oft einen Kloß im Hals. Ich liebe diese Stadt.

Als ich vorhin, an diesem brütend heißen Julitag, die Lobby des Empire State Building betreten hatte, da hatte es sich angefühlt, wie in den Glanz und Reichtum des großen amerikanischen Jahrhunderts einzutauchen. Art-Déco-Reliefs, Marmor, ein goldener Schimmer lag über der Halle. Dann hatte ich die mehreren hundert Touristen gesehen, die zum Takt der Wanduhr in den Lift träufelten wie Kochsalzlösung in die Vene eines Infarktpatienten. Ich hatte auch nach oben gewollt.

In gewisser Weise ist all das hier das Werk von George McAneny, 5. Bürgermeister des jungen Bezirks Manhattan. Als sein Amtsfüller am 25. Juli 1916 majestätisch über die »New York Zoning Resolution« glitt, zeichnete er mit einem Federstrich das Gesicht der Stadt, die wir heute kennen. Die Bauvorschrift, in die die Tinte sickerte, verordnete Manhattans Skyline unter anderem ihre charakteristischen Setbacks, die terrassenförmige Verjüngung der Wolkenkratzer gen Himmel.

Eine dieser Terrassen, kaum breiter als eine Tischtennisplatte, ist heute ein Touristenmagnet, der sich nur mit der Chinesischen Mauer und den Pyramiden von Gizeh messen lassen muss: das 86th Floor Observation Deck, die Aussichtsplattform hoch über dem Betondschungel am Hudson auf dem Dach des Empire State Building. Dieses Bauwerk ist eine Legende. Genauso legendär sind die Schlangen an seinen Aufzügen.

Das Ticket in den 86sten kostete 15 Dollar. Zu diesem Preis durfte man sich hinten anstellen. 30 Dollar kostete der Express Pass. Wie schön, ich hatte die Wahl! Ich hatte keinen Augenblick gezögert. Am

Schalter hatte ich meine Kreditkarte durch den Schlitz zwischen Marmor und Panzerglas geschoben, und sie war prompt zusammen mit meinem Express Pass wieder zurückgekommen – inklusive Lächeln der Kassiererin. Ein Ordner hatte die dicke rote Absperrkordel ausgehakt, war zur Seite getreten und hatte mich durchgewunken. Ich war an der Schlange vorbeigegangen und in den Aufzug gestiegen.

Auf dem Rückweg nach unten und hinaus auf die 5th Avenue kam ich jetzt wieder an dieser langen Menschenschlange vorbei, wo dieselben Gesichter wie vorhin darauf warteten, endlich nach oben fahren zu dürfen. An der Tür nach draußen kam mir ein junges Pärchen entgegen, Deutsche. Sie sagte zum ihm: »Oh, schau mal, die stehen alle an, das geben wir uns nicht.«

Er sagte: »So ein Mist!«

Ich sagte wie ein hilfsbereiter New Yorker: »Nehmt doch den Express Pass. Kostet das Doppelte, aber dann dürft ihr sofort nach oben, an der Schlange vorbei.«

Aber an ihren Gesichtern konnte ich ablesen, dass diese Option wohl nicht in die engere Wahl kam. Er sah so aus, als ob er die Investition scheute, sie sah so aus, als könnte sie es nicht mit ihrem Gewissen vereinbaren, wie ein VIP an all den Wartenden vorbeizugehen.

»Oder geht rüber zum Rockefeller Center, 50. Straße, das ist fast noch schöner. Und die Schlangen sind nicht so lang.«

Ich ging weiter und konnte noch sehen, dass die Laune und die Tatkraft der beiden im Keller waren. Warum eigentlich? Was an dieser Situation machte sie denn so verdrießlich? Sie hatten doch alle Möglichkeiten: Kleines Ticket mit Anstehen oder großes Ticket und schnell hinauf oder den eigentlich noch schöneren Blick vom Top of the Rock auf dem Rockefeller Center, wo man sowohl den Central Park viel besser sehen kann als auch obendrein das schönste Gebäude der Stadt bewundern kann, weil man nämlich nicht gerade selber draufsteht: das Empire State Building. Oder sie könnten ganz darauf verzichten und einen der unzähligen anderen tollen Plätze aufsuchen, die es in dieser Stadt der wahrlich unbegrenzten Möglichkeiten gibt. Aber miese Laune bekommen? Wohl die schlechteste Op-

tion. Warum sehen sie die Chancen nicht? Warum sind sie so fixiert auf das Eine, das sie geplant hatten, und das sich jetzt als ein wenig problematisch herausstellt?

Als ich draußen nach einem Taxi winkte, drehte ich den Gedanken im Kopf anders herum: Warum habe ich als Einziger von allen Besuchern weit und breit diesen Express Pass gekauft? Was genau war es, was mich ohne mit der Wimper zu zucken, ja, ohne es groß zu bemerken, den Sonderweg gehen ließ, der für mich aussah wie der einzig vernünftige Weg? Und was genau war es, was denen da unten den Weg nach oben versperrt hatte? 15 Dollar Aufpreis? Geschenkt! Bei geschätzten 1 500 Dollar Invest in einen Wochenend-Trip nach New York kosten drei Stunden Warten zehnmal so viel wie ein Express-Ticket. Es kann nicht das Geld sein, jedenfalls stünden die gesparten 15 Dollar in keinem vernünftigen Verhältnis zum Preis, der dafür stattdessen zu berappen wäre: drei Stunden Erleben einer grandiosen Stadt verloren und diese wertvolle Zeit in einer Warteschlange verplempert! Oder so gesehen: Stellen Sie sich vor, es gäbe einen Beam-Apparat, der Sie mit einer Raumschiff-Enterprise-Technologie völlig ungefährlich und innerhalb eines Sekundenbruchteils von Ihrem Wohnzimmer nach New York befördern könnte. Drei Stunden Aufenthalt in Manhattan würden 10,40 Euro vierzig Cent kosten, nach dem aktuellen Kurs 15 Dollar. Guter Deal? Was für eine Frage! Der Preis eines Kinotickets. Der beste Deal, den ich mir vorstellen kann, ich würde wahrscheinlich versuchen, ein Abo auszuhandeln, um jeden Tag rüberzubeamen. Das Expressticket ist eines der besten Geschäfte, die ich kenne. Aber so sehen das die Leute nicht. Nur: Wie sehen sie es denn?

Ist es Zugehörigkeit? – Die da oben, wir da unten. Unsereins stellt sich eben in die Reihe. Hm. Ist es Angst? – Der Weg nach vorn, vorbei an allen andern. Allein. Wer will sich derart exponieren? Warum ausscheren? Nach dem Gesetz der Herde ist immer der Ausreißer Schuld. »Fürchte den Zorn der Menge!«, sagt der Mann im Ohr. »Sie packt dich und zertrampelt dich. Also lass es!« Naja. Oder ist es schlicht Mittelmäßigkeit der Gedanken? Unflexibilität im Geiste? Ungewohntheit der Optionen? Das will ich alles kaum glauben. Also will ich der Sache auf den Grund gehen.

Chance oder nicht?

Chancen sehen zweitens oft nicht wie Chancen aus, drittens haben sie nichts mit Visionen zu tun, viertens fallen sie einem nicht in den Schoß, fünftens liegen sie nie in der Zukunft, sechstens gehorchen sie keinen Regeln. Und erstens sind Adventskalender todlangweilig.

Jeden morgen im Dezember die Frage: Was mich heute wohl erwartet? Uuuiii, Schokolade. Das ist zwar einerseits fantastisch verlässlich, andererseits aber auch sehr gewöhnlich, alltäglich, banal. Und genau da liegen sie, die Chancen: im Alltäglichen nämlich. Das Prinzip des Adventskalenders ist nämlich eine wunderbare, zeitlose Idee. Man muss nur den Glaubenssatz streichen, dass an jedem Tag Schokolade drin sein muss. Deshalb bastele ich meine seit Jahren selbst, mit großem Vergnügen. Ich fülle Stoffsäckchen, Filzhütchen und Flanellläppchen je nach Vorliebe meiner Lieben. Letztes Jahr habe ich mir was ganz Raffiniertes einfallen lassen. Da mein (damaliger) Schatz Häagen-Dazs-Eis fast noch mehr liebte als mich, bin ich in die nächste Filiale gegangen und habe mir 24 leere Dosen inklusive Deckel zugelegt. (Nach kurzem Diskurs über Markenhygiene zum Preis einer Eisportion. Die Leute dort sind nicht auf den Kopf gefallen.)

Man muss nur den Glaubenssatz streichen, dass an jedem Tag Schokolade drin sein muss.

Die Becher habe ich mit allerlei Schnickschnack gefüllt, von der Mozartkugel über den Massagegutschein bis fast zum Zwölfkaräter an Nikolaus. Die Überraschung zu Heiligabend verrate ich natürlich nicht. Meine Adventskalender erfreuen sich von Jahr zu Jahr wachsender Beliebtheit und das nicht nur bei meiner Partnerin, sondern vor allem auch bei meinen Freunden. Denn die wollen (es werden Jahr für Jahr mehr Bestellungen) genau so einen Kalender für ihre Frauen. So bekomme ich schon im Oktober die ersten Anrufe: »Hermann. Hör mal. Du machst das doch eh. Ist doch egal, ob ein-, zwei- oder dreimal!?«

So und dann kommt es, ich kann nicht anders: Ich bin angesichts dieser Erfahrungen der festen Überzeugung, dass mit einem kleinen

feinen Premium-Adventskalender-Shop im Internet und der nötigen Pressearbeit in den Society-Titeln unter dem Motto »Make your own Adventskalender« ein gutes Geschäft zu machen wäre. Das ist keine *rocket science*. Im Gegenteil, es ist sogar ziemlich banal. So banal, dass mittlerweile Porsche Design damit begonnen hat, Adventskalender zu vertreiben, momentan limitiert auf fünf Stück weltweit zum Einzelpreis von 1 000 000 Euro. Inklusive Motorboot und übrigens ohne Porsche. Den hat man ja schon. Das ist die gleiche, schlichte, alltägliche Idee, nur sehr konsequent umgesetzt. Chancen sind so alltäglich wie das Leben. Sie sind weder zahlreich noch selten. Sie sind so hundsgewöhnlich wie ein Teebeutel, ein Schmetterling, ein Fliegenpilz. Das ist der erste Punkt.

Sie sind so hundsgewöhnlich wie ein Teebeutel, ein Schmetterling, ein Fliegenpilz.

Jede Chance ist nur eine Betrachtungsweise des Alltags. Wir halten sie für selten, weil Menschen mit der Fähigkeit zur ganz speziellen Betrachtungsweise so selten sind. Menschen, die die Frequenz des Tarnschildes kennen, mit denen sich die Chancen überall im Leben verbergen. Sie sehen auf den ersten Blick nicht aus wie Chancen, das ist Punkt zwei.

An Irrtümer und Gefahren trauen sich erst recht die wenigsten heran. Dort lauern die echten, fetten Chancen, gut verborgen. Und oft sehen sie sogar wie Niederlagen aus.

So wie am 12. April 1961, als ein Mann mit rot-weiß gestreifter Krawatte und Seitenscheitel in ein Mikro spricht, das aussieht wie eine Kreuzung aus Toaster und Rasierapparat. Seine Rede klingt wie eine Predigt. Aber das erwarten die 200 Millionen Zuhörer an den Radio- und Fernsehgeräten von einer »Special Message to the Congress on Urgent National Needs«. Juri Gagarin hat vor wenigen Stunden als erster Mensch im All die Erde umrundet. Die Sowjets triumphieren. Sie haben den Amerikanern zum dritten Mal in Folge einen empfindlichen Schlag versetzt. Und das in nur fünf Jahren. 1957 der Sputnikschock. 1961 das Desaster in der Schweinebucht. Und jetzt das. Kein Punktsieg, sondern ein Knock-out. Voll auf die Bretter geschickt, vor den Augen der ganzen Welt, von einem System, dem

man sich wirtschaftlich und moralisch um Lichtjahre überlegen wähnt. Nur einer fliegt zum ersten Mal ins All. Der erste Amerikaner hätte erst in drei Wochen abheben sollen. Das konnte man sich jetzt sparen. MISS – »Man in Space soonest«, das amerikanische Programm ist gescheitert.

Der Herr mit der Fönwelle, auf dessen Lippen sich nun die Augen der Welt heften, heißt John Fitzgerald Kennedy. Aufrecht steht er im Kongress vor dem Sternenbanner. Vor allem aber steht er mit dem Rücken zur Wand. Er hat eine Überraschung mitgebracht für die geschundene amerikanische Volksseele. »Die Zeit ist gekommen, einen Sprung voran zu machen. Zeit für ein großes, neues amerikanisches Unternehmen. Unsere Nation sollte sich das Ziel setzen, noch vor dem Ende dieses Jahrzehnts einen Menschen auf dem Mond zu landen.« Der Trick kommt zum Schluss: »Es wird nicht nur ein Mann zum Mond fahren. Sondern eine ganze Nation. Denn wir alle müssen mithelfen, ihn da hoch zu bringen.«

Mit diesem Geniestreich sichert Kennedy sich alle Systemvorteile. Er vereint Politik, Wirtschaft und Gesellschaft hinter sich. Das bleibt nicht ohne Folgen. Das Wirtschaftswachstum steigt, die Stundenlöhne auch. Die Arbeitslosigkeit sinkt, die Scheidungsrate und die Selbstmordrate auch. Sogar die Zahl der Alkoholiker geht in den folgenden Jahren messbar zurück. Die Nation hat ein leuchtendes Ziel. Jeder Amerikaner kann es sehen. Beim Aufstehen, beim Zubettgehen, im Autokino, beim verliebten Spaziergang durch die Nacht. Der Mond. Nicht mehr und nicht weniger. Ein Ziel aus kaltem politischem Kalkül. Denn fünf Stunden vor seiner Rede war der Mond für Kennedy noch aus grünem Käse.

Chancen sind eben keine Visionen. Das ist der dritte Punkt. Politiker, Sportler, Banken, Joghurts, Baumärkte – alle haben heute Visionen. Aber was sollen das für Visionen sein? Da liegt eine Verwechslung der Begriffe vor. Lieber mal Probleme haben, finde ich! Ein handfestes Problem ist immer ein guter Anfang. Kennedy war ein abgekochter Hund. Er hatte Marilyn Monroe in einem Hinterzimmer des Weißen Hauses. Aber hatte er eine Vision? Ich weiß

Ein handfestes Problem ist immer ein guter Anfang.

es nicht. Ich weiß nur, dass er ein großes Problem hatte: Die Russen hatten drei Jahre Vorsprung. Doch weil JFK ein ziemlicher Hasardeur war, witterte er dahinter die Chance.

Das ist nichts weiter, als ein Differenzierungsfenster im Wettstreit der Ideen zu öffnen. Wer ein Problem löst, erwirbt für einen bestimmten Zeitraum eine Alleinstellung. Einen Selektionsvorteil. Das ist ein Prinzip der Wirtschaft, weil es ein Prinzip der Welt ist: Wer zentrale Probleme sichtbar besser löst als andere, der regt einen kybernetischen Kreislauf an, mit dem er seinen Erfolg am Ende nicht verhindern kann! Mit ein wenig Glück währt dieser Vorteil ein Leben lang. Doch vielleicht kopieren ihn auch morgen schon die Chinesen. Und so wie der Fisch nicht an den Haken springt und das Reh nicht vor die Flinte läuft, will auch die Chance gejagt sein, Punkt vier.

Wer zentrale Probleme sichtbar besser löst als andere, der regt einen kybernetischen Kreislauf an, mit dem er seinen Erfolg am Ende nicht verhindern kann!

»Der Zivilisation ist es gelungen, das Raubtier im Menschen auszuschalten. Nicht aber den Esel«, wusste Churchill. Raubtiere müssten eigentlich Chancentiere heißen. Sie sind Fleisch gewordene Initiative. Mit jeder Faser ihres Körpers erzwingen sie die Entscheidung. Würden wir mit dem Blick des Jägers auf Gewohntes, Gewöhnliches, auf das Tagesgeschäft schauen, wären überall Chancen sichtbar. Gerd Müller, wahrscheinlich das größte Chancentier in der Geschichte des Fußballs, hat das so formuliert: »Wenn'st denkst, is' eh zu spät«

Denn Punkt fünf: Chancen liegen nie in der Zukunft. Sondern immer vor der Nase. Alle warten auf den einen Job, das eine große Ding. Dabei ist es die Hingabe an das Jetzt und Hier, die aus nichts die Chance schafft. Der Schlüssel ist Initiative. Erst in der Rückbetrachtung reihen sich die Gelegenheiten wie Perlen auf der Schnur. Denn Chancen bilden Ketten, Cluster. Und wie das immer ist: Hinterher sieht alles ganz einfach aus. So zwingend, so logisch.

Und wie das immer ist: Hinterher sieht alles ganz einfach aus. So zwingend, so logisch.

Einer, der das meisterhaft beherrscht, fing als Witzfigur an und wird die ganz Großen im deutschen TV beerben: Stefan Raab. Als Metzger fehlt ihm schon von Berufs wegen jeder Skrupel. Er hatte schon früh ein Problem entdeckt. Ralf Siegels Würgegriff hatte eines der größten TV-Events der Welt, den »Grand Prix de la Chanson d'Eurovision«, in Deutschland zu einer Lachnummer verkommen lassen. Nur noch für Omakränzchen und die Gay-Community konsumierbar, die sich mit einem Augenzwinkern an der Paradiesvogelei erfreute. Dann kam der Fernsehmetzger. Mit »Wadde hadde dudde da« veralberte er die Veranstaltung auf ihrem Hochaltar. Und viele Entertainer hätten eine Grand-Prix-Teilnahme schon als Höhepunkt ihrer Karriere gefeiert. Doch Raab hatte Blut geleckt. Das war erst seine Lehrlingsarbeit.

Mit so einer großen, alten Marke wie dem Grand Prix musste mehr machbar sein in Deutschland. Er baute eigene Kandidaten auf und schickte sie in den Wettbewerb. Mit überraschenden Ergebnissen. Sein Gesellenstück war der »Bundesvision Song Contest«. Hier spielte er mit den Möglichkeiten seiner hauseigenen Produktionsfirma die Veranstaltung auf nationaler Ebene nach. Und machte so die Granden des öffentlich-rechtlichen Rundfunks neugierig. Gemeinsam richteten sie den nationalen Vorentscheid aus. Das Ergebnis ging hoch wie ein Satellit, setzte sich in Oslo die Krone auf und singt sich seitdem durch die Charts: Lena – Raabs Meisterstück.

Chancen pfeifen nämlich auf Regeln.

Chance ist *Reframing*. Ein Prozess wird in einen völlig neuen Kontext gestellt. Das gelingt nur wenigen. Weil nur wenige anarchisch genug denken. Die Regeln, denen die Mehrheit ihre Gehirne oft bestürzend vollständig überantwortet hat, löschen jeden Zündfunken. Chancen pfeifen nämlich auf Regeln. Punkt sechs.

So sind also Chancen. Und wie sind die potenziellen Chancenverwerter? Vor allem eines: voller Hoffnung!

Gehofft, geplant und abgehakt

Als das Lebensmittelgeschäft meines Vaters vor dem Aus stand, hatte er in seiner höchsten Not einen Brief an Otto Wiesheu geschrie-