

SANDKASTEN WEISHEITEN



Geschäftlicher Erfolg durch geniales Wissen aus der Kindheit

Tom Asacker

Copyright © 2008 Thomas E. Asacker

Published by Simple Truths
1952 McDowell Road
Naperville, Illinois 60563

Exklusivvertrieb der deutschen Ausgabe durch
Life Success Media GmbH
6020 Innsbruck/Austria

Alle Rechte vorbehalten. Es dürfen keine Teile dieser Publikation reproduziert, in Informationssystemen gespeichert oder verteilt werden. Weder elektronisch, mechanisch, kopier- oder aufnahmetechnisch, noch in irgendeiner anderen Form. Ausgenommen kurze schriftliche Zusammenfassungen – allerdings nicht ohne die vorherige schriftliche Genehmigung des Verlegers.

Projektredaktion: Florian Heigl

Übersetzung: ConText Johannes Molthan, Bodenheim

Design by Lynn Harker, Simple Truths, Illinois
Illustrations by Paul Turnbaugh

ISBN 978-3-902114-84-6

Gedruckt in der Europäischen Union

www.lifesuccessmedia.com

Meinem Vater, der mir
stets die zwei Dinge gab,
die ich am meisten brauchte
- Vertrauen und Liebe.

Und meinen beiden Engeln
Alexandra und Andrea,
die sich meines Vertrauens
und meiner Liebe immer
sicher sein können.

**Du hast ein Gehirn in deinem Kopf
und Füße in deinen Schuhen.
Du kannst dich selbst in jede
Richtung lenken,
die du wählst.**

~ Dr. Seuss

Was ist Ihre Marke? Ist es Ihre Firma? Ihr Produkt? Ihr Geschäft? Ihre Abteilung? Sind es Sie? Es ist mein Traum, ein Traum den Sie wahr werden lassen können, dass dieses kleine Buch Ihnen dabei hilft, die „Wahrheit“ über Branding, Marketing, Verkaufen und Unternehmenskultur von den „Tatsachen“ zu unterscheiden. Die „Tatsachen“ sind diese ganzen modischen und komplizierten Techniken, Theorien und Konzepte, die als Zaubertrank für Wachstum gepriesen werden. Sobald Sie die „Wahrheiten“ wiederentdeckt haben – werden Sie sich aufmachen, den Status Quo herauszufordern und wirklich etwas verändern. Sie werden Ihre ganz persönliche innere Stimme freilegen und Sie werden sich selbst, Ihr Geschäft und das Leben anderer Menschen beflügeln, erneuern und tiefgreifend verbessern. Sie werden eine Marke erschaffen, die bemerkenswert ist.

Mit Hilfe der *Sandkastenweisheiten* können Sie sich wieder an jene einfachen und doch sehr machtvollen menschlichen „Wahrheiten“ erinnern, die Ihnen einst instinktiv bewusst waren, doch die Sie möglicherweise seit langem vergessen haben. Dies ist ein Weg, um die unbewussten Gedanken Ihrer Kindheitstage wieder wach werden zu lassen, um Ihr Geschäft und Ihr Leben mit neuer Energie zu füllen. Hören Sie damit auf, darauf zu warten, dass Sie von anderen geführt und inspiriert werden. Folgen Sie stattdessen der Empfehlung Gandhis und seien Sie der Wandel, den Sie in anderen sehen möchten. Denn schließlich haben Sie ja ein Gehirn in Ihrem Kopf und Füße in Ihren Schuhen. Sie können sich selbst in jede Richtung lenken, die Sie wählen.

KAPITEL 7



**Kinder ahnten (doch es waren nur ein paar), doch
sie vergaßen alles, als sie wuchsen Jahr um Jahr ...**

~ e. e. cummings



Statistiken lügen nicht. Diese Worte wiederholten sich im Kopf des Vorstandsvorsitzenden wie ein Mantra. Tabellen und Statistiken lügen nicht. „Bill? Bill? ... Brauchen Sie noch etwas? Ich gehe jetzt.“

Der Vorstandsvorsitzende blickte von seinem Schreibtisch aus feinem Mahagoni-Holz, dessen gesamte Fläche mit Stapeln aus Statistiken, Tabellen und Ausdrucken belegt war, auf.

„Hm? Danke, nein. Gehen Sie ruhig.“

Seine Assistentin nickte. „Sie sollten auch gehen, wissen Sie. Sie sehen ganz erschöpft aus.“

„Ich mach' mich bald auf den Weg.“

Nachdem seine Assistentin die Tür geschlossen hatte, widmete sich Bill wieder seinen Statistiken und Tabellen. Er konnte es einfach nicht begreifen. Er hatte alles versucht, um die Unternehmensergebnisse wieder dorthin zu bringen, wohin sie gehörten. Er hatte Unternehmensberater engagiert, wichtige Entscheidungsträger auf Motivationsseminare geschickt, viel Geld für Technologie und Weiterbildung ausgegeben und persönliche Gespräche mit jedem Abteilungsleiter und mit fast allen Angestellten geführt. Niemals zuvor hatte er sich von seiner Arbeit so ausgelaugt gefühlt. Seine Frau nannte ihn nur noch ihren „Schattenmann“.

Ich stochere im Nebel herum, dachte er bei sich. Ich versuche, die Firma wieder zum Laufen zu bringen ... und bewege mich doch mehr im Dunkeln als jemals zuvor.

Die Statistiken zeigten ein Unternehmen mit dahinschmelzenden Profiten. Die Stimmung war noch nie so schlecht gewesen – weder seine eigene, noch die seiner Angestellten. Statistiken lügen nicht. Was wir tun, funktioniert einfach nicht. So viel zu teuren Unternehmensberatern.

Sein Telefon summt. Er schaute auf seine Rolex und war sich der Ironie sehr

wohl bewusst.

Ich besitze alle äußeren Anzeichen des Erfolgs, bis hin zu meiner Uhr. Aber es gelingt mir nicht, meine Firma richtig ticken zu lassen.

„Halb sieben? Wo ist bloß der Tag hin?“

Er nahm den Hörer ab.

„Bill West.“

„Bill, hier ist Jim.“

Sofort erkannte er die Stimme seines alten Studienkollegen, mit dem er auf dem College ein Zimmer geteilt hatte. „Jim? Wie geht 's dir? Seit wann haben wir nicht mehr miteinander gesprochen? Letzte Weihnachten?“

„Mir geht 's super, ich komme gerade aus einem Urlaub mit Susan zurück, eine sagenhafte Reise. Davor hatte ich riesig viel zu tun. Wir haben ein noch nie dagewesenes Wachstum. Das, was da abläuft, macht mich richtig high.“

„Das ist ja prima“, sagte Bill, der sich auf einmal unwohl fühlte. In der ganzen Branche erzählte man sich, wie sein alter Freund die Verkaufszahlen nach oben getrieben hatte.

„Wie ist es dir so ergangen, Bill?“

„Willst du die Wahrheit hören oder die schöngefärbte Version?“

„Unter alten Freunden? Die Wahrheit natürlich.“

„Lausig. Mit uns geht es rasant bergab, mit mir geht es rasant bergab. Ich probiere wirklich alles, aber nichts funktioniert.“

„Nun, ich bin gerade in der Stadt. Mir ist schon klar, dass ich nicht vorher Bescheid gesagt habe, aber hättest du Lust, mit mir zu Abend zu essen?“



„Gerne. Wo bist du abgestiegen?“

Kaum eine Stunde später saßen die beiden Freunde in einem mit dunklem Holz

Kinder ahnten (doch es waren nur ein paar), doch sie vergaßen alles, als sie wuchsen Jahr um Jahr ...

getäfelten Steakhouse in der Stadt und protesteten sich zu.

„Ich will nicht das Gespräch nur auf mich lenken, Jim. Ich will alles über deinen Trip und über Susan und die Kinder hören. Aber ich weiß einfach nicht mehr weiter. Was ist hier nur los? Warum funktioniert keine meiner Methoden?“

„Vielleicht überanstrengst du dich.“

„Ach was, Jim. Du und ich haben härter gearbeitet als sonst irgendjemand, den ich kenne. Aber ist uns das je als Arbeit erschienen?“

„Nicht wirklich.“

„Ja ... sicher war man auch manchmal frustriert, doch da war immer etwas, das einen morgens aus dem Bett trieb, die Leidenschaft. Du hast sie noch. Und ich? Ich kann nur noch die Zahlen sehen, ich sehe nur noch den Schlamassel.“

„Vielleicht hast du zu viele Berater angeheuert. Jeder hat seine Meinung, doch was sagt dir dein Bauchgefühl?“

„Dass da ein Magengeschwür ist.“

Die zwei Männer lachten. Die Bedienung kam und servierte ihnen zwei dicke Scheiben Prime Rib.

„Hör mal“, sagte Jim, als er sein Fleisch anschnitt. „Kannst du noch eine weitere Meinung ertragen?“

„Aber sicher.“

„Ich glaube, du solltest zu meinem Guru gehen.“

„Guru? *Du* warst bei einem Guru?“

„Kein Meditationsguru, Bill. Ein Business-Guru, zumindest ist er das für mich. Und nicht bloß irgendeiner. Der Beste. Vor zwei Jahren befand ich mich genau in deiner Lage.“

„Jetzt fällt 's mir wieder ein ... die Verkäufe stagnierten und ihr machtet keinen Gewinn. Aber du hast das völlig umgedreht.“

SANDKASTEN WEISHEITEN

„Mit ein wenig Hilfe.“

„Von deinem Guru?“

„Vertraust du mir, Bill?“

„Natürlich.“

„Lass' mich morgen ein paar Anrufe machen. Ich bin sicher, der Guru wird Zeit für dich finden. Schwierige Fälle sind für ihn ein Ansporn.“



„Ich bin bereit. Du brauchst mir nur zu sagen, wann und wo.“

Am folgenden Donnerstagnachmittag fand sich Bill auf dem Weg zu einer Tankstelle am Rande der Stadt wieder. Jims Anweisungen waren nur vage gewesen: Bill sollte um Viertel nach Eins an der Tankstelle sein. Dort sollte er sein Auto stehenlassen und der Guru, ein Mann namens Richard Falcon, würde ihn dort treffen und zum nächsten Zielort mitnehmen.

„Jeder nennt ihn einfach nur Falcon, den Falken. Manche Leute tragen ihren Namen wirklich zu Recht“, meinte Jim. „Er hat einen alles durchdringenden Blick.“

Bill hatte auf die Notizen gestarrt, die Jim ihm telefonisch durchgegeben hatte.

„Warum kann ich ihn nicht einfach am Zielort treffen?“

„Bill, hör zu. So macht Falcon das eben. Du musst mir vertrauen.“

„Du schickst mich doch nicht etwa auf so einen Selbsterfahrungstrip, Jim, oder? Ich werde doch da nicht in einem Sumpf alleingelassen, nur mit einem Kompass, einem Schweizermesser und einer Tagesration an Verpflegung, oder?“

„Hab' einfach Vertrauen.“

Als Bill an jenem Donnerstag zu der angegebenen Tankstelle fuhr, dachte er bei sich: *Das wird hoffentlich keine sinnlose Umherjagerei, ich habe meinen besten*

Armani-Anzug an.

Er ließ seinen Lexus an der freundlichen kleinen Tankstelle ausrollen. Sie hatte ein altmodisches Schild direkt aus den fünfziger Jahren und die angrenzende Autowerkstatt erstrahlte in frischem Weiß. An der altertümlichen Zapfsäule stand der einzige Kunde – und ein großer Mann in einem teuren Anzug, der mit seinem Ellbogen auf einem kirschroten Porsche lehnte. Er unterhielt sich mit einem schlanken, silberhaarigen Mechaniker in einem blauen Overall. Der Anblick des maßgeschneiderten Anzugs ließ Bill sich entspannen. *Zumindest kein Wildnisabenteurer. Dieser Typ wird verstehen, womit ich es zu tun habe.*

Er stellte seinen Wagen ab, schritt über den Betonboden auf den großen Mann zu und streckte ihm die Hand hin.

„Ich freue mich Sie kennenzulernen. Ich bin Bill West. Vielen Dank, dass Sie so rasch Zeit für mich gefunden haben.“

Der Mann zog eine Augenbraue hoch und erwiderte Bills festen Händedruck.

„Ganz meinerseits, Bill. Ich nehme an Sie suchen Falcon?“

Bill nickte. „Nun, dann sollten Sie sich an diesen Herrn hier wenden“, sagte der Mann und deutete auf den Mechaniker.

Bill versuchte, nicht allzu erstaunt auszusehen und drehte sich herum.

„Mr. Falcon, ich bin Bill West. Tut mir Leid ... ich dachte ...“

„Schön, Sie kennenzulernen“, unterbrach ihn Falcon mit einem amüsierten Augenfunkeln. „Kommen Sie, wir sollten uns beeilen, um zu unserer nächsten Verabredung pünktlich zu sein.“

Die beiden bestiegen einen Oldtimer, einen Barracuda und machten sich auf den Weg.

„Ich habe alle meine Tabellen dabei und die Unternehmensstatistiken der

letzten zwölf Monate. Ich habe alle Zahlen und Fakten, die Sie brauchen“, sagte Bill und deutete auf seinen mitgebrachten Aktenkoffer.

„Die brauchen wir eigentlich gar nicht. Wir werden gleich unseren Coach treffen.“

„Sehr schön. Ich hoffe sehr, dass wir zu dritt die Firma wieder auf Trab bringen. Ich frage mich die ganze Zeit ... liegt es am Marketing? An der Werbung? Am Verkaufsteam? Woran liegt es?“

„Glauben Sie mir, dieser Coach wird Ihnen eine Klarheit vermitteln, die Sie nie zuvor gekannt haben. Sie hat mir sehr geholfen.“

„Sie? Okay, schön. Lief Ihre Werkstatt denn nicht besonders?“

Falcon brach in ein dröhnendes Gelächter aus und als er endlich damit aufhörte, sagte er lächelnd: „Ich war mal der Chef eines Multi-Millionen-Dollar-Unternehmens, das ich aus dem Nichts aufgebaut habe. Und das waren noch die Zeiten vor dem Internet, als es noch um den Profit ging.“

Bill starrte seinen neuen Bekannten sichtlich beeindruckt an.

„Ich wollte die Firma in eine AG umwandeln und mich dann zurückziehen, um meinem Hobby nachzugehen. Ich restauriere Oldtimer. Das Problem war nur, dass ich mich vollkommen festgefahren fühlte. Ich war mein ganzes Leben lang Geschäftsmann gewesen und nichts konnte mich mehr begeistern. Mir war die Leidenschaft verlorengegangen. Da lernte ich unseren Coach kennen und alles wandelte sich zum Guten.“

Die zwei Männer unterhielten sich weiter über Autos und Geschäfte und eine Viertelstunde später parkte Falcon den Barracuda vor einer Grundschule. *Der Typ will mich wohl auf den Arm nehmen. Ist unser Coach etwa eine Schullehrerin? Eine Kindergartenexpertin soll mir etwas über Marketing und Gewinnspannen beibringen? Was hat sich Jim nur dabei gedacht, als er das alles arrangiert hat? Und jetzt sitze*

Kinder ahnten (doch es waren nur ein paar), doch sie vergaßen alles, als sie wuchsen Jahr um Jahr

ich hier fest. Ich hab' noch nicht mal einen Wagen für einen eleganten Abgang.

Falcon stellte den Motor ab und sah Bill voller Mitgefühl an.

Bill, hier ist die erste Lektion. Seien Sie immer offen für Neues. Ich weiß, dass Ihr Hirn tausend Gründe durchrattert, warum ich bescheuert bin. Ich hab' einen Overall an und schmutzige Fingernägel und jetzt hab' ich Sie zu einer Schule gebracht. Als Sie an meine Tankstelle kamen, haben Sie da geahnt, dass ich mal ein millionenschwerer Vorstandsvorsitzender war? Ich sage das jetzt nicht, um Sie zu beeindrucken, sondern um Ihnen eindrücklich klar zu machen, dass wir mit Vorannahmen im Leben nicht weiter kommen. Dadurch schließen sich nur Türen, aber es öffnen sich keine. Kommen Sie ... hier ist unser Coach.“

In dem Moment, als Falcon dies sagte, strömten jubelnde Kinder aus den sich öffnenden Türen. Ein kleines Mädchen mit fliegenden schwarzen Haaren rannte auf Falcon zu und ihr strahlendes Lachen offenbarte die Lücke ihrer fehlenden Schneidezähne.

„Opa!“ Sie schlang ihre Arme um Falcons Hals, der sich hingekniet hatte, um sie zu begrüßen. Ihre Wangen glühten, sie war ein Musterbild kindlicher Freude.

„Annie, ich möchte dir Mr. West vorstellen.“

Bill kniete sich hin und reichte ihr sanft die Hand. „Es ist mir eine große Freude, dich kennenzulernen, Annie.“

„Freut mich auch, Mr. West“, lächelte Annie und schüttelte seine Hand. „Haben Sie Kinder?“

„Nein, noch keine. Eines Tages vielleicht, ich mag Kinder sehr.“

„Gut. Ich mag auch die meisten Erwachsenen, aber nicht solche, die einem Angst einjagen, so wie die Kantinenfrau, die lächelt nie. Aber ich mag die netten und weil Sie meinen Opa kennen, sind Sie sicher auch so nett wie er.“

Falcon öffnete die Wagentür, sie nahm ihre farbenfrohe Schultasche ab und

und kletterte auf den Rücksitz. Bill sah Falcon erwartungsvoll an.

„Warten wir noch auf ihre Lehrerin?“

„Ihre Lehrerin? Aber nein, Annie ist unsere Lehrerin.“

„Wie bitte?“

„Erinnern Sie sich, keine Vorannahmen? Eigentlich ist sie auch gar nicht unser Coach, sie ist mehr so etwas wie unsere Assistentin. Sie werden aus den Erfahrungen lernen, die Sie mit ihr machen. Sehen Sie ... nur Erfahrungen haben einen Wert. Wenn Sie eine Erfahrung machen, wenn Sie etwas durchleben, dann erwerben Sie Wissen.“

„Ja, schon, aber ...“

„Bill, hören Sie zu. Was hält die Menschen davon ab, neue Dinge zu erfahren? Warum begrenzen sie ihre Erfahrungen? Weil sie das Risiko scheuen. Heute, hier mit mir und Annie, gibt es kein Risiko. Hier sind keine Kunden, keine Aktionäre, keine Presseleute – einfach nur Sie und ich und ein reizendes kleines Mädchen, das auf ihr Eis wartet. Was haben Sie zu verlieren?“

„Eigentlich nichts“, antwortete Bill und ließ sich in den Frontsitz gleiten. *Wenn es mir auch sonst nichts bringt, dann kann ich mich zumindest eines Tages köstlich darüber amüsieren.* Doch eins musste er zugeben, Falcon strahlte solch eine heitere Gemütsruhe und wahrhaftige Glückseligkeit aus. *Ich hoffe, das ist ansteckend.*



WEISHEIT

beginnt mit

STAUNEN.

~ Sokrates



KAPITEL 2



**Wir wollen, dass die Menschen mit uns fühlen,
und weniger, dass Sie etwas für uns tun.**

~ George Eliot



„Wir sind doch schon an ein paar Eissalons vorbeigekommen?“, fragte Bill, als Falcon immer weiterfuhr.

„Da halten wir nie“, ließ sich Annie vom Rücksitz vernehmen.

„Warum denn nicht?“

„Die sind nicht so gut wie *Udder Delight*.“

„Da war ich noch nie.“

„Da schmeckt 's am besten und es macht Spaß!“

Na, ich hoffe ja, dass das Eis dort diese lange Fahrt wert ist, dachte Bill bei sich, als sie an einem weiteren Eissalon vorbeifuhren. Er drehte sich zum Rücksitz um und sah, dass Annie in ein Buch vertieft war. Er meinte zu Falcon:

„Sie ist entzückend.“

„Das finde ich auch. Ich sehe auch, dass sie ohne Probleme die Seiten umblättern kann, dafür möchte ich Ihnen danken.“

„Wie bitte? Wofür möchten Sie mir danken?“

„Ach ... nur ein Scherz. Ich habe nur gesehen, dass Sie sich zu Annies Begrüßung hingekniet und ihr sehr sanft die Hand gegeben haben. Sie haben ihre Hand nicht fest umklammert.“

„Na also ... ich werde ja wohl nicht die Hand ihrer Enkelin zerquetschen“, meinte Bill lächelnd.

„Sicher nicht. Wir sind übrigens gleich da. Ich will Ihnen etwas zum Nachdenken geben, während Sie überlegen, was für ein Eis Sie möchten.“

„Was denn?“, fragte Bill, der sich endlich dem geschäftlichen Aspekt dieses Nachmittagsausfluges widmen wollte.

„Warum haben Sie ihr solch einen sanften Händedruck gegeben?“

„Weil sie ein kleines Mädchen ist.“