



*»Der Vogel  
kämpft sich aus dem Ei.  
Das Ei ist die Welt.  
Wer geboren werden  
will, muss eine Welt zerstören.«*

Hermann Hesse (Werk: Demian)

## MEIN EI-COMMITMENT

*Ethan*  
*kämpft sich aus dem Ei.*  
*Das Ei ist die Vergangenheit.*  
*Wer frei sein*  
*will, muss die Vergangenheit loslassen.*

*Ethan Indra*



Youtube: »Let It Go, Sing Along, Song: Die Eiskönigin –  
völlig unverfroren, Music: Frozen, Disney«



## IHR EI-COMMITMENT

---

*kämpft sich aus dem Ei.*

*Das Ei ist* \_\_\_\_\_

*Wer* \_\_\_\_\_

*will, muss* \_\_\_\_\_

---

## FAQ ZUM INSPIRATIONSBUCH »EI«

### *Warum ist der Dokortitel auf dem Cover durchgestrichen?*

In meiner Kindheit war mein erster großer Traum, ein Doktor der Medizin, also ein Arzt zu werden. Unser Hausarzt in dem Dorf, in dem ich aufwuchs, hatte mich mit seiner sehr freundlichen, emphatischen und hilfsbereiten Art dazu inspiriert. Natürlich fand ich neben seiner modernen Praxis als Teenager auch seinen Mercedes sehr motivierend. Als unterdurchschnittlicher Schüler, der die achte Klasse wiederholen durfte, habe ich dann schnell akzeptiert, dass der dafür notwendige Numerus Clausus mit meiner Lerneinstellung für mich unerreichbar ist. Trotzdem wollte ich unbedingt studieren. Da ich im Abitur einen super motivierenden BWL- und VWL-Lehrer hatte, sollte es statt Medizin Wirtschaft werden.

Dieses Studium fand dann nur nicht an einer Universität oder Fachhochschule statt, sondern im eigenen Leben bzw. am eigenen Leib. In meinem Unternehmen sind 90 Prozent meiner Kunden und Partner Akademiker. Alle haben in diversen Bereichen sehr erfolgreich studiert und einen entsprechenden Titel auf ihrer Visitenkarte. Innerlich habe ich mich oft als »nicht gut genug« gefühlt und lange an diesem »nicht erreichten« Ziel festgehalten. Statt mit MacBook oder Tinte wurde meine eigene Doktorarbeit mit Adrenalin geschrieben. Im Laufe des Buchprojektes sagte mir ein Kunde und Geschäftsführer, der an der Harvard Universität in den USA studiert hatte: »Herr Indra, Akademiker wie ich suchen Ihren Rat, damit wir weiterkommen. Wir haben uns für Sie entschieden, gerade weil Sie kein Akademiker sind und aus unserem Anliegen keine Doktorarbeit machen, sondern uns innovativ und agil nach vorne bringen.« Der durchgestrichene »Dr.« steht dafür, nicht erreichte Ziele loszulassen und sich auf neue und/oder andere Ziele zu konzentrieren. Zu oft habe ich selbst aus dem Leben eine lange und komplizierte »Doktorarbeit« gemacht und möchte mich selbst und Sie daran erinnern, dass die Strategien für mehr Erfolg, Glück und Frieden im Leben sehr einfach sein dürfen. Ein weiser Rat meiner Schwägerin: *»Sei glücklich über das, was du bist und das, was du sein wirst.«*

Ach ja, und mit »Sie« auf dem Buchcover sind **Sie** gemeint. Sie haben es als mein Buch gekauft und am Ende soll es unser Buch bzw. der Start für Ihr Buch sein.

## Wieso heißt das Buch »Ei«?

Ich werde häufig nach einer Strategie gefragt, mit der jeder seine beruflichen und persönlichen Ziele erreichen kann. Ich biete Ihnen hier nun meine Idee dazu an, meine Strategie. Ihr Name setzt sich aus meinen Initialen »E« und »I« zusammen.

Darüber hinaus steht für mich das Ei als kraftvolles Symbol für Anfang, Geburt, Entwicklung und auch Zerstörung. Beim Zitat von Hermann Hesse auf der ersten Seite des Buches wird deutlich, dass zur Geburt oder einem Neuanfang auch das Zerstören, Vergessen und Loslassen des Alten dazu zugehört. Aus diesem Zitat leite ich das EI-Commitment ab. Mein »Ei« ist die Vergangenheit. Eine Vergangenheit mit vielen Herausforderungen, Rückschlägen, Niederlagen und Enttäuschungen. Ich habe mich verpflichtet die Vergangenheit loszulassen. Ich wünsche mir, dass Sie im Laufe oder allerspätestens am Ende unseres Buches für sich erkennen, was Ihr »Ei« ist. Finden Sie heraus, was Sie sein wollen, was Sie dafür hinter sich lassen müssen und schreiben Sie Ihr persönliches EI-Commitment.

Das Buch, das Sie in Händen halten, soll Sie zum Nachdenken und zum Handeln anregen. Tun Sie etwas mit dem Buch! Denn eine erfolgreiche Strategie ist in der Rückwärtsbetrachtung die Summe aus richtigen und einmaligen, also fehlerhaften Entscheidungen. Hierzu passt wunderbar die Geschichte vom Ei des Kolumbus: »Christoph Kolumbus wird nach seiner Rückkehr aus Amerika während eines Essens bei Kardinal Mendoza im Jahr 1493 vorgehalten, es sei ein Leichtes gewesen, die ›Neue Welt‹ zu entdecken, es hätte dies schließlich auch jeder andere vollführen können. Daraufhin verlangt Kolumbus von den anwesenden Personen, ein gekochtes Ei auf der Spitze aufzustellen. Es werden viele Versuche unternommen, aber niemand schafft es, diese Aufgabe zu erfüllen. Alle sind schließlich davon überzeugt, dass es sich hierbei um eine unlösbare Aufgabe handelt, und Kolumbus wird darum gebeten, es selbst zu versuchen. Dieser schlägt sein Ei mit der Spitze auf den Tisch, sodass diese leicht eingedrückt wird und das Ei stehen bleibt. Als die Anwesenden protestieren, dass sie das auch gekonnt hätten, antwortet Kolumbus: **›Der Unterschied ist, meine Herren, dass Sie es hätten tun können, ich hingegen habe es getan!‹**« (Wikipedia: Ei des Kolumbus)



Das Kolumbus-Denkmal in Barcelona: »Er wollte in den Osten, entdeckte den Westen und schrieb ein neues Kapitel in der Weltgeschichte.«

### *Warum enthält das Buch persönliche Bilder?*

Eine der wohl wichtigsten Lehren meines ersten Mentors war: »Kaufen Sie sich eine Kamera, machen Sie immer Fotos und denken Sie daran: Bilder sagen mehr als 1.000 Worte.« Aufgrund dieses Rats bekommen Sie mit diesem Buch einen tiefen Einblick in mein Leben und meine Geschichte. Und: Es sind vor allem Menschen und Begegnungen, die mir sehr viel Mut und Inspiration geschenkt haben. Es sind einige prominente und bekannte Persönlichkeiten dabei, doch vor allem sind es meine persönlichen Stars, von denen ich das meiste gelernt habe: meine Start-ups. Das Wissen, das ich mit Ihnen teilen möchte, habe ich Menschen zu verdanken, und diesen Menschen möchte ich in diesem Buch einen Platz geben – auch wenn nicht alle einer Bildveröffentlichung zugestimmt oder es bis zum Drucktermin des Buches geschafft haben, ein Porträt zu senden. Die fehlenden Bilder werden in der nächsten Auflage veröffentlicht. **Treffen Sie in Ihrem Leben so viele Menschen wie möglich persönlich.**



## WOFÜR BIST DU ANGETRETEN?



Liebe Leserin, lieber Leser,

»EI« heißt der Vortrag von Ethan Indra, »EI« heißt auch sein Buch. Es ist die coolste Show, die ich je erlebt habe, und sein Buch wird logischerweise ein Bestseller. Sie, liebe Leserinnen und Leser, dürfen diese Erde nicht verlassen, ohne sich das angehört – oder gelesen zu haben. Voller Emotionen zählt Ethan Indra zu den Inspiratoren der Welt. Ich verneige mich davor, wie er Menschen inspiriert. Doch wer ist Ethan Indra? Als er im Alter von zwei Jahren vor dem Bombenhagel des Bürgerkrieges in Sri Lanka flüchtete, ahnte er wohl kaum, welches Schicksal ihn erwarten und wie sehr er das Schicksal deutschsprachiger Unternehmen und damit der weltweiten Wirtschaft und Gesellschaft positiv beeinflussen würde.

Mit 14 Jahren legte er in der Schule mit der Eröffnung eines Kiosks den Grundstein zum Unternehmertum, gefolgt von der Gründung seines ersten Start Ups, bis er schließlich zu einem der jüngsten Stiftungsgründer der Welt wurde. Damals wie heute ist er ein gefragter Ratgeber für viele Gründer, Eigentümer, Vorstände, Führungskräfte, globale Organisationen oder Persönlichkeiten, die in der Champions League spielen – oder in diese aufsteigen wollen. Kaum einem gelingt es auf eine so wertschätzende und mutige Art, derart viele Menschen zum Handeln zu bringen, wie Ethan Indra. Es erfüllt mich mit Stolz, dass ich ihn mit meinem Buch und meinem Seminar »Networking für Fortgeschrittene – Wie man Bill Clinton nach Deutschland holt« in seinen jungen Jahren als Gründer inspirieren durfte und nun einen Meister der Umsetzung und der Inspiration auf dem Weg zum internationalen Bestsellerautor ermutigen darf. Ethan Indra weiß, wofür er angetreten ist! Ihnen wünsche ich es auch!

Herzlichst

Ihr Hermann Scherer  
Spiegel Bestseller



Youtube: »Wofür bist DU angetreten?«



## THE GREATEST SHOW



Liebe Wegbegleiterinnen, liebe Wegbegleiter,

auf meinem eigenen, teilweise sehr einsamen Lebensweg, der für viele ungewöhnlich ist, haben mir oft Bücher und Begegnungen außergewöhnliche Impulse gegeben. Mit diesem Buch möchte ich Sie zum »Tun« ermutigen und Sie inspirieren, Ihr Leben mit noch mehr Erfolg und Glück friedlich zu gestalten. Wenn Sie diese Zeilen lesen, bedeutet das, dass ich Ihnen gerade auf Ihrem persönlichen Lebensweg Gesellschaft leisten darf und Sie mich mit Ihren positiven Resonanzen auf meinem neuen Weg als Autor begleiten. Ein schönes und spannendes Gefühl.

Um dieses Buchprojekt zu starten, habe ich drei Anläufe gebraucht. Der Hauptgrund, warum dieses Buch nun fertig geworden ist, ist meine Tochter. Da ich selbst wenig bis gar keine Zeit mit meinem Vater verbringen konnte und ich dadurch auch zu wenig über ihn weiß, ist es mir seit dem ersten Herzschlag meiner Tochter wichtig, ihr sehr nah zu sein. Die Terroranschläge in Städten wie Berlin, Nizza und Barcelona, in denen ich oft war, ließen folgenden Gedanken in mir reifen: »Wenn dir etwas passiert, wird deine Tochter nie im Original erfahren, wer ihr Vater war und was ihn geprägt hat.« Also entschied ich mich, ein Buch für die Schatzkiste unserer Tochter zu schreiben – mit allen Erfahrungen, Erinnerungen und Geheimnissen –, mit dessen Hilfe sie eines Tages selbst entscheiden kann, was sie davon für ihr Leben übernehmen will und was nicht.

Ein Buch für die Öffentlichkeit zu schreiben war allein aufgrund meiner Überzeugungen gar nicht geplant. »Es ist doch eh schon alles gesagt und geschrieben!«, antwortete ich gerne, wenn Kunden und Teilnehmer nach einem Vortrag fragten, warum ich noch kein Buch geschrieben habe. Im deutschsprachigen Raum werden jährlich über 100.000 Bücher neu veröffentlicht. »Wer will schon ein Buch von mir lesen?« Es waren über 2.000 Vorbestellungen und positive Resonanzen notwendig, um die Entscheidung zu treffen, dieses Buch zu veröffentlichen. Dafür danke ich allen Menschen, die mich in dieser Phase ermutigt haben, beim Schreiben in die Augen meiner Tochter zu blicken und mir vorzustellen, wie Sie heute diese Zeilen lesen und an Ihrem persönlichen »EI« arbeiten.

»EI« beschreibt meine persönliche Ethan-Indra-Strategie, mit der ich aus einem Minus in allen Lebensbereichen ein Plus gemacht habe. »EI« besteht aus den operativen Maßnahmen Dankbarkeit, Gedanken, Kommunikation, Persönlichkeit, Unterbewusstsein, Ziele & Visionen, Geld, NetWorking, Philanthropie und Freiheit. Mit dieser Strategie war es mir möglich, meine Vergangenheit und vor allem meine Ängste loszulassen. Mit ihr ist es mir gelungen, meine Einstellungen und Gewohnheiten zu ändern und die Menschen für mich zu gewinnen, die für das Erreichen meiner persönlichen, beruflichen und unternehmerischen Ziele wichtig sind. Und mit dieser Strategie habe ich den Sinn für mein Leben gefunden: Mit mir selbst und mit meiner Welt in Frieden zu leben.

Ich habe auf meinem Weg viele Menschen auf der ganzen Welt getroffen, die an einem noch erfolgreicherem, glücklicherem und friedlicherem Leben arbeiten. Und alle haben drei Gemeinsamkeiten. Erstens sind sie fleißig und tun täglich etwas für ihr Glück. Zweitens haben alle mindestens einen Menschen, der sie fördert und fordert. Das können ein Coach, ein Mentor, Vorbilder, Eltern, Lehrer, Trainer, Vorgesetzte oder die eigenen Kinder sein. Drittens treibt sie alle ein Hunger nach noch mehr Wissen, Erfahrungen und Erfolg an, weil sie sich sagen: »Wenn das geht, geht noch mehr.« Mit diesem Buch möchte ich Ihnen Impulse für alle drei Bereiche geben.

Und ich ermuntere Sie, die für Sie und Ihre Situation passenden EI-Impulse herauszufinden. Was beschäftigt Sie gedanklich und emotional aktuell am meisten? Starten Sie genau dort im Buch, finden Sie Ihre eigene Reihenfolge. Dabei wünsche ich Ihnen viele Einsichten. Ich freue mich auf Ihre persönlichen Erfahrungen und Ihre positive Resonanz und wünsche Ihnen von Herzen das Maximale an Gesundheit.

Dankbare und respektvolle Grüße



Ihr Ethan Indra



Youtube: »Will Smith talks about fear«





1985 die Flucht: Der lange Weg von der Angst in Sri Lanka in die Freiheit nach Deutschland.

*Für meine Eltern.  
Vergeben und vergessen.  
Als ihr mich fallen gelassen habt,  
habe ich fliegen gelernt.  
**Danke!***

START  
14



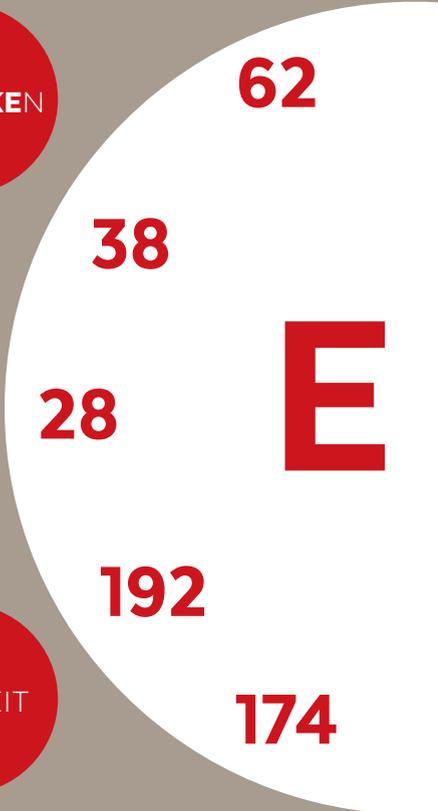
DANK-  
BARKEIT

GEDANKEN

KOMMUNI-  
KATION

FREIHEIT

PHILAN-  
THROPIE



**PERSÖN-  
LICHKEIT**

**82**

**UNTERBE-  
WUSSTSEIN**

**96**

**ZIELE &  
VISIONEN**

**110**

**144**

**GELD**

**160**

**NETT-  
WORKING**

Titelfeldseite

athon  
nover

STA

*»Auch der weiteste Weg  
beginnt mit einem ersten Schritt.«*

*Konfuzius*

**ART**



**Marathon  
Hannover**

**ZIEL**

## *»Die Gewinner erkennen Sie am Start – die Verlierer leider auch.«*

### **Dieter Lange**

Ich möchte Sie ermutigen und daran erinnern, wie oft im Leben Sie schon gestartet sind und auch durchgehalten haben. Da wird Ihnen so einiges einfallen. Mit der Marathon-Geschichte und allen folgenden Geschichten möchte ich mich Ihnen öffnen und dazu beitragen, dass Ihnen Erfolge aus Ihrer Vergangenheit wieder bewusst werden, um dadurch neue Ziele zu starten.

## DAS LEBEN ALS MARATHON

Bei meinem ersten Immobilienprojekt in Deutschland durfte ich dank meiner Kunden zur José-Carreras-Fernsehgala 100 Unternehmer und Investoren einladen. In der Show stellten Unternehmen vor, wie sie sich gesellschaftlich – in diesem Fall für an Leukämie erkrankte Kinder – einsetzen, um natürlich auch Aufmerksamkeit für sich zu gewinnen. Bei der After-Show-Party inmitten von Promis und Gästen steckte ich meine Kunden an: »Lassen Sie uns auch so ein Projekt starten! Dann könnte der Eigentümer oder der Geschäftsführer ins Fernsehen kommen, zig Mitarbeiter wären entweder bei der Gala live dabei oder sähen sie im Fernsehen und könnten stolz ihren Familien sagen: Schau mal, das Projekt haben wir gemacht.« Wie so oft, wenn ich etwas starten wollte, war die Begeisterung in meinem Umfeld eher durchschnittlich bis gar nicht vorhanden. »Das bringt nichts! Das haben wir noch nie gemacht. Wir haben keine Zeit dafür! Das funktioniert eh nicht!« Ich dachte mir: »Wenn wir es tun, wird es bestimmt etwas bringen!«

Um Weihnachten herum packte mich das Fieber und ich startete in alle Richtungen, begann, mit Freunden und Start-ups zu sprechen. Da ich an die Kräfte von Ursache und Wirkung glaube (Kausalität), stellte sich heraus, dass in Hannover, in der Stadt der Unternehmenszentrale meiner Kunden, im darauffolgenden Jahr ein besonderer Marathon stattfinden würde. Ein Event, bei dem neben der Laufleistung zusätzlich das »fortschrittlichste Unternehmen« ausgezeichnet werden sollte, das die meisten Teilnehmer und damit die meisten



*Der Muskelkater vergeht, aber der Stolz bleibt – José-Carreras-Marathon-Charity-Projekt, CEO Dr. Rolf Wiswesser, Scorpions-Star Klaus Meine & José Carreras. »Diener einer Idee sein.«*

Kilometer zusammenbringt. Die Chancen, daraus auch eine Kampagne für ALLE zu machen, stiegen. Das Event sollte im Mai stattfinden, ich hatte also nur fünf Monate Zeit, das Unmögliche möglich zu machen. Als Zeichen meiner Identifikation entschied ich mich, für die kommenden Monate zu meinem schwarzen Business-Anzug mit Hemd und Krawatte eine gelbe Warnweste zu tragen. Die Beflockung lautete: »Marathon Hannover – ich bin dabei«. Ich reiste dafür durch ganz Deutschland, um auf diese Weise viele Mitarbeiter an den Start zu bringen. Nach anfänglicher Skepsis waren vor allem wichtige Persönlichkeiten gewonnen wie der Geschäftsführer und der Marketing-Direktor. Das Unternehmen war im Vergleich zu den anderen in Hannover ansässigen Unternehmen deutlich kleiner, daher wurde ich in meiner Euphorie immer wieder gebremst: »Herr Indra, übernehmen Sie sich nicht.« Ich war gestartet und würde so lange weitermachen, bis ich gewinnen oder verlieren würde – und beides mit Stolz und Demut. Während dieser Zeit nahm ich fast nur noch Termine wahr, um das Projekt zu promoten, vom Kunden wurde ich dafür aber nicht bezahlt. Dieses Projekt fällt unter Pro bono bzw. »die Extrameile für einen Kunden gehen«. Auch

wenn es betriebswirtschaftlich für mich wenig Sinn machte, da ich mit meinen Steuerzahlungen noch im Rückstand war, so war es emotional für mich und viele ein Energydrink – wir hatten auf einmal Flügel. Ich erzählte jedem, dass wir für jeden gelaufenen Kilometer eine Spende von einem Euro bekommen würden, um einem leukämiekranken Kind helfen zu können. Die Realität jedoch war, dass ich bis einen Tag vor dem Marathon diesen Sponsor nicht hatte. Am Tag vor der Veranstaltung rief ich den Geschäftsführer an: »Wir sind tatsächlich über 800 Läufer und haben gute Chancen, zu gewinnen, nur fehlt mir ein Sponsor für die Kilometer-Spende.« »Herr Indra, darüber machen Sie sich mal keine Gedanken. Das viel Schwierigere haben wir erreicht, nämlich die Menschen zu mobilisieren. Die Spende für das Projekt werde ich organisieren.« Wir gingen also wie geplant mit über 800 Läufern an den Start und erhielten die Auszeichnung »Fortschrittlichstes Unternehmen«.

Da ich nur das von Menschen erwarte, was ich selbst bereit bin zu tun, hatte ich mich selbst zum Marathon angemeldet, obwohl ich wenig bis gar nicht trainiert war. Ich erreichte als Letzter das Ziel mit einer Zeit von über fünf Stunden. Hinter mir wurde schon gefegt und die Sanitäter fragten immer wieder, ob sie mich fahren sollten. »Anfangen, weitermachen, durchhalten« war das Motto, daher ging ich die letzten Meter, weil ich neben dem Geschäftsführer und einem Rockstar, der als Botschafter der Stiftung extra mit einem Privatjet aus Russland einflog, mit allen Läufern im Runners Village feiern wollte.

Zehn Jahre später fragte ich den Geschäftsführer, der heute Vorstand in einem DAX-Konzern ist, warum er mir in einem 60-Sekunden-Telefonat einen Tag vor dem Marathon eine Spende in Höhe von 30.000 Euro zugesagt und mich überhaupt viel gefördert und wertgeschätzt hat. »Weil ich Sie mag. Und das vom ersten Tag an, an dem Sie Ihren Vortrag vor unserer Geschäftsführung gehalten haben. Ich bin nämlich in Sri Lanka aufgewachsen, da mein Vater als Entwicklungshelfer mit uns dort lebte. Ich hatte von klein auf dunkelhäutige Freunde und Sie haben mich an einen meiner besten Freunde erinnert!« Ich war sprachlos und dachte an die Worte von Steve Jobs: »Irgendwann lassen sich alle Punkte des Lebens verbinden und ergeben Sinn!«



*Youtube: »Steve Jobs' 2005 Stanford  
Commencement Address«*



## DAS LEBEN BELOHNT STARTEN UND DURCHHALTEN

Sie starten nun unser gemeinsames Inspirationsbuch, das physisch für viele Ihrer Ziele steht. Was wird mich erwarten? Was bringt es mir? Werde ich auch weitermachen und durchhalten? Lassen Sie uns starten. Lassen Sie uns Schritt für Schritt gehen, Millimeter für Millimeter, uns Zeile für Zeile in Ruhe kennenlernen und herausfinden, welcher Schatz in diesem Buch für Sie vergraben ist. Es wird auch etwas anstrengend und schmerzhaft sein, aber eines ist sicher – für dieses Buch und für jedes Ihrer neuen Ziele: »Der Schmerz vergeht, aber der Stolz bleibt.«

*Die persönlichen To-dos (2DO)* erkläre ich im Folgenden.



Youtube: »Best Running Motivation«



### 2DO: STANDORT

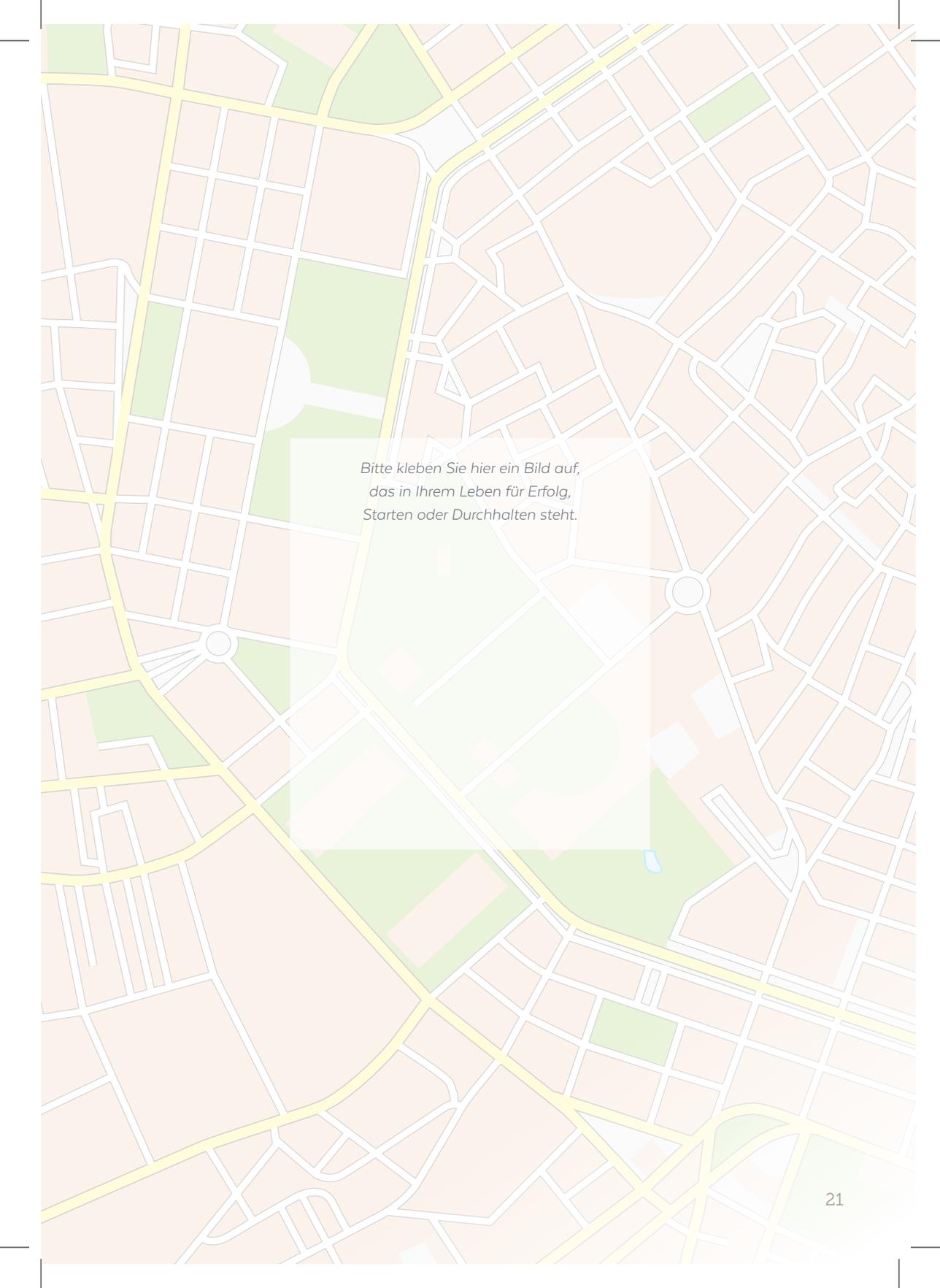
Um die für Sie optimale Route berechnen zu können, braucht jeder Routenplaner einen Standort und ein Ziel. Fangen wir zunächst mit Ihrem Standort an. Wo stehen Sie? Wo leben Sie? Tragen Sie beispielsweise in die grünen Parkflächen alles ein, was Sie an Zielen schon erreicht haben. Parks, in denen Sie in Ruhe die erreichten Ziele bewusst genießen. Vergleichen Sie bildlich diesen Park mit einem Museum, einer Hall of Fame, einem Raum mit Vitrinen voller Trophäen und Medaillen. In die gelben Hauptstraßen tragen Sie ein, was Sie aktuell am meisten beschäftigt, wie beispielsweise Ihr Beruf, Ihr Projekt oder die Prüfung, die Sie gerade haben. Nutzen Sie den Fluss als Flow. Was fließt in Ihrem Leben? Ihre Energie, Ihre Liebe, die Begleitung Ihrer Kinder? Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Analysieren Ihres Standorts.

### 2DO: MOTIV-AKTION

Die ganz große Frage stellt sich nach dem Warum. Warum tun Menschen das, was sie tun? Warum bewegen sich Menschen? Warum habe ich bestimmte Entscheidungen getroffen und mich so bewegt, wie ich mich bewegt habe?

Viele Menschen handeln, weil sie müssen, weil sie Druck, Angst oder sogar Existenzängste haben. Aus dieser Welt (S. 26) komme ich. Wir sind aus unserem Heimatland Sri Lanka geflüchtet – aus Angst vor Bomben, aus Angst vor Mord und Totschlag. Als ich 13 Jahre jung war, offenbarte mir meine Mutter, dass wir kein Geld, dafür aber hohe Schulden und nichts zu essen haben. Die Angst, mit meinen Geschwistern zu verhungern, trieb mich früh in die Arbeit. Der Druck der Gläubiger und die Erwartungen der Auftraggeber führten zu Überstunden und einem 24/7-Arbeitsleben. Beschimpfungen, Beleidigungen, Erpressungen und Morddrohungen trieben mich im Alter von 21 Jahren dazu, Menschen zu belügen bzw. zu betrügen. Steuerschulden beim Finanz- und Gewerbeamt, private und gewerbliche Mietschulden, Leasingschulden, Gerichtsvollzieher und Inkasso-Gespräche steigerten den Druck, Geld verdienen zu müssen. Mein Versprechen, den Gläubigern meines Vaters jeden Euro mit Zinsen zurückzuzahlen – die Summe betrug über eine Million Euro –, führte zu über 100.000 Reisekilometern pro Jahr und zahlreichen Übernachtungen auf der Autobahn und dem Sofa bei Verwandten, da das Geld für ein Hotel oft fehlte. Die Angst, dass sich meine beiden Geschwister ohne Ausbildung und Studium durchkämpfen würden müssen, ließ jedoch neue Energie und Kräfte frei werden. Der Vollständigkeit halber möchte ich erwähnen, dass alle Verbindlichkeiten inklusive Zinsen bezahlt sind, sonst könnte und würde ich dieses Buch nicht schreiben.

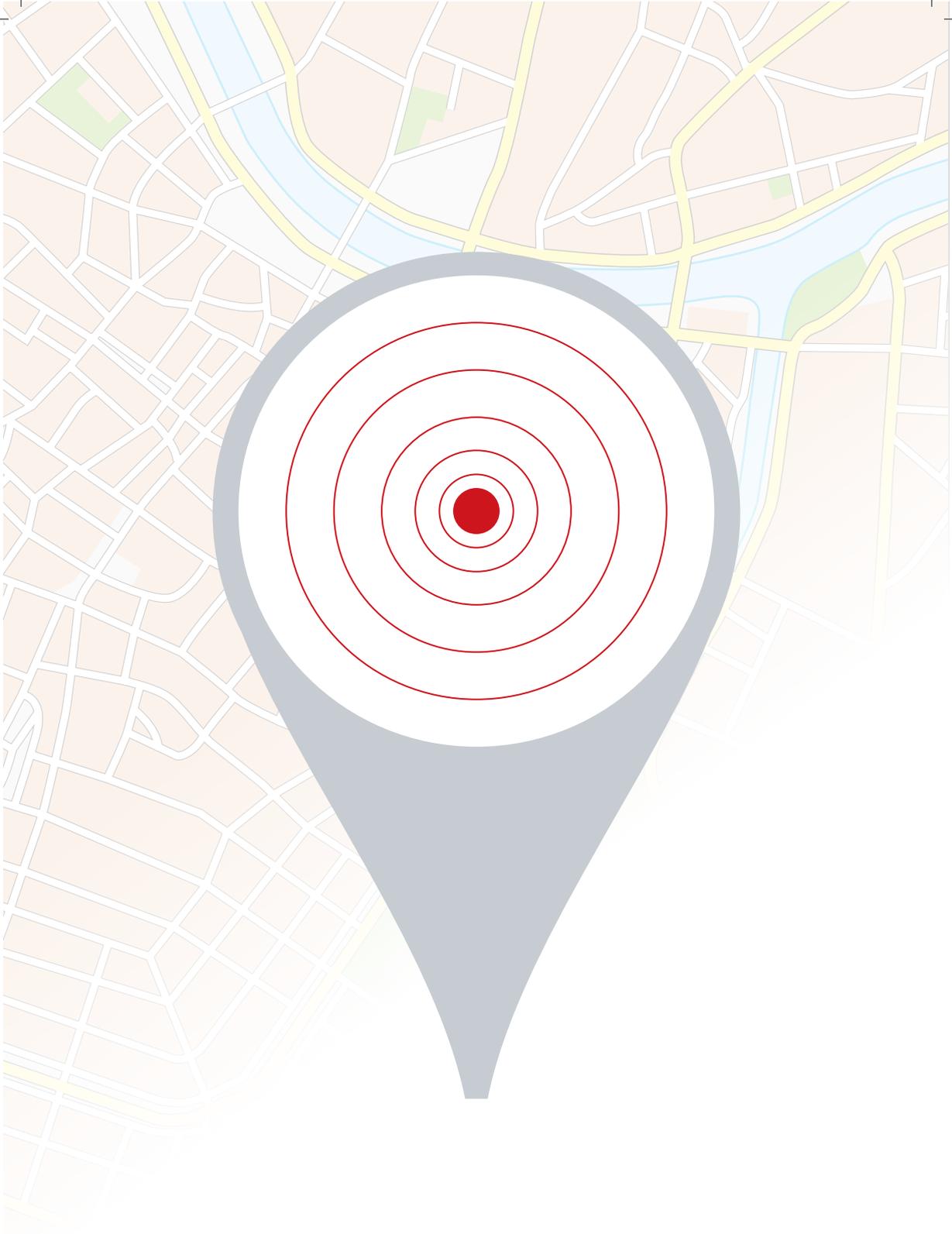
Der Mangel an Geld war sicherlich in der Vergangenheit der größte Beweggrund in meinem Leben. Als alle Gläubiger ihr Geld inklusive Zinsen zurückhatten, fehlte mir aber noch immer etwas. Heute weiß ich, was es war: Anerkennung, Wertschätzung und Liebe. Bei der eigenen sowie bei der Beobachtung vieler Menschen stelle ich fest, dass der Wunsch nach Anerkennung ein großes und starkes Warum darstellt. Ich wünsche Ihnen, dass Sie in der zweiten Welt (S. 27), der Welt des Wollens und der Lust, mit viel Mut unterwegs sind. In dieser Welt erleben Sie Selbstbestimmung ohne Fremdbestimmung. Ein Paradies, in dem Sie agieren und nicht reagieren. Ein Universum, das Sie selbst steuern und in dem Sie nicht gesteuert werden. Wenn Sie jemanden kennen, der wie ich in der ersten Welt unterwegs ist, machen Sie Ihm Mut und Hoffnung, dass er weiterlaufen soll mit der Perspektive: »Ich sehe Licht am Ende des Tunnels.« Was treibt Sie gerade an? Nutzen Sie die Skizze der Motiv-Aktion und ergänzen Sie, warum Sie gerade die Dinge tun, die Sie tun.



*Bitte kleben Sie hier ein Bild auf,  
das in Ihrem Leben für Erfolg,  
Starten oder Durchhalten steht.*

STANDORT





STANDORT IM DETAIL

ICH

GESUNDHEIT

FAMILIE/FREUNDE



Status

Das will ich verbessern

BERUF/FIRMA

WEITERBILDUNG

FINANZEN



Status

Das will ich verbessern

MOTIV-AKTION

sinnlos?

müssen  
Druck  
Angst

Still s



Rück s



Youtube: »Eminem – Not Afraid«



stand



bedeutet

schrift



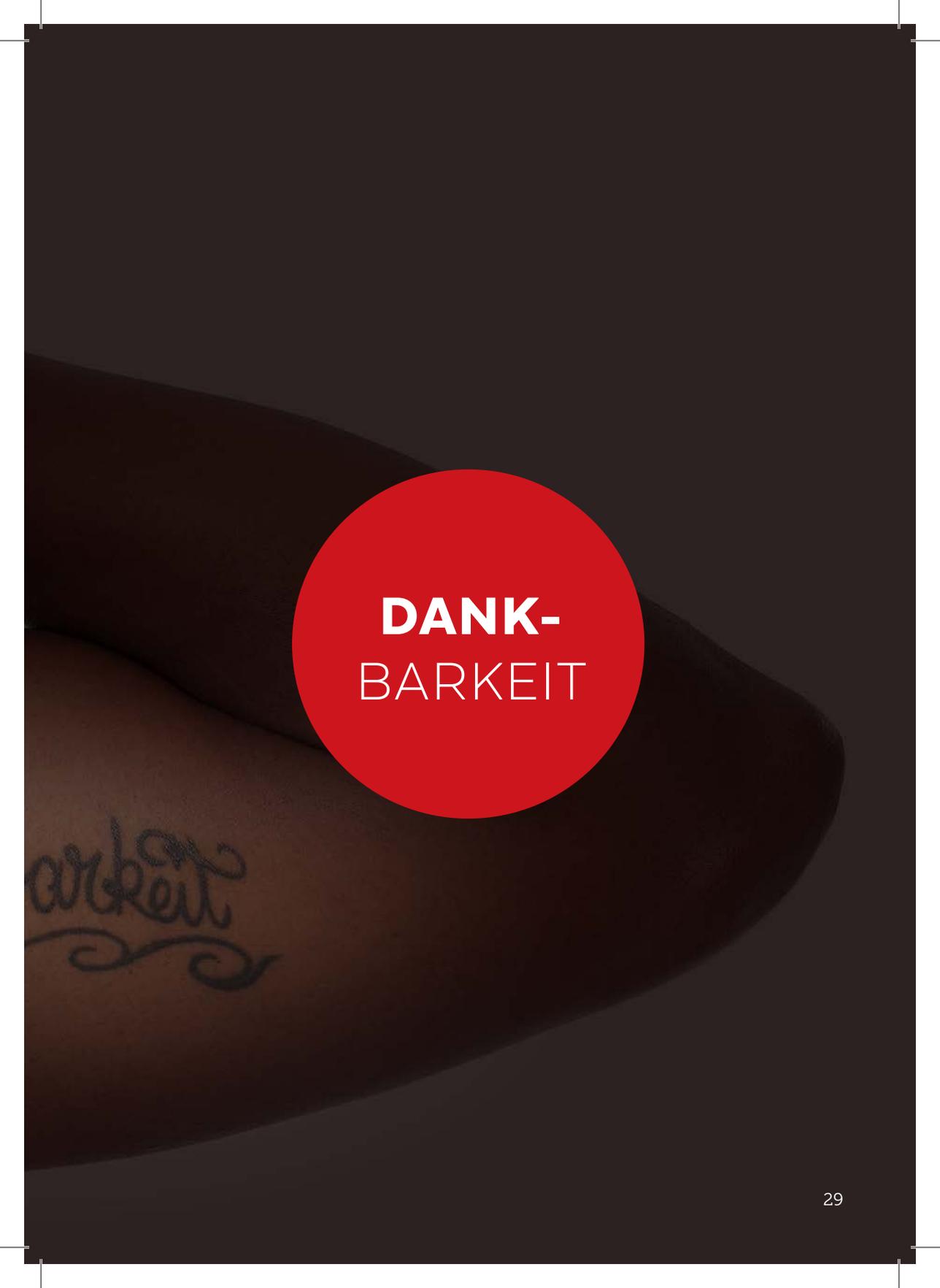
Youtube: »It's Not OVER Until You Win!  
Your Dream is Possible – Les Brown«



*»Dankbarkeit ist das  
Gedächtnis des Herzens.«*

*Jean-Baptiste Massillon*

*Dankbarkeit*  
0 0 4

A close-up photograph of a person's arm, showing a tattoo in a cursive script. A large red circle is overlaid on the center of the image, containing the text 'DANK-BARKEIT' in white, bold, sans-serif capital letters. The background is dark and moody.

**DANK-  
BARKEIT**

»Herr Indra, an welche Religion glauben Sie?«, werde ich oft gefragt. Die erste der zwei Religionen, an die ich glaube, ist Dankbarkeit. In der dunkelsten Zeit meines Lebens waren es die Dankbarkeit und der Fokus auf die Wertschätzung, die mir innerlich die Energie und den Glauben ermöglicht haben, durchzuhalten. Da ich mit dem Rücken zur Wand gestartet bin, war mir früh klar, dass ich nichts auf dieser Welt als selbstverständlich ansehen sollte. Viele sagen: »Wenn ich glücklich bin, werde ich dankbar sein.« »Nur weil ich dankbar bin, werde ich glücklich« – das ist meine Überzeugung und Grundeinstellung zum Glück. Enttäuschungen entstehen oft durch unerfüllte Erwartungen. Und Menschen mit Erwartungen können lange warten. Ersetzen Sie daher Ihre Erwartungen mit Anerkennung, Dankbarkeit und Wertschätzung und das Leben wird sich leichter anfühlen. Denn für viele ist vieles so selbstverständlich geworden. In unserer schnelllebigen, digitalen und zwischenmenschlich teilweise eher kalten Welt verwundert mich die Wertschätzungseinstellung vieler Menschen. *Dabei kostet ein Danke nichts. Es ist das kürzeste Gebet, das Sie am Tag sprechen können.*

Stellen Sie sich vor, Sie moderieren eine Talkshow und interviewen Menschen über das Leben. Der eine Gast beschwert sich über Gott und die Welt. Die Regierung, das Wetter, ja alles ist eine Katastrophe. Der andere Gast spricht sehr wertschätzend, anerkennend und dankbar über sein Leben, seine Gesundheit, die erfüllenden Beziehungen und die Zukunft. Was glauben Sie – wen laden Sie zur nächsten Sendung wieder ein? Wir umgeben uns doch lieber mit Menschen, die uns und sich selbst wertschätzen, oder? Wertschätzende Menschen haben eine große Anziehungskraft, weil sie Ruhe und Zufriedenheit ausstrahlen, die uns Kraft geben. Dankbarkeit ist eines der Themen, für die ich am meisten brenne. Daher habe ich sie mir auf den linken Bizeps tätowiert. Warum fällt es mir so leicht, freundlich, dankbar, wertschätzend und anerkennend durchs Leben zu gehen, anderen aber nicht? Viele Menschen sind oft überrascht und können teilweise mit Wertschätzung nicht umgehen. Hinter meinem Rücken hieß es oft: »Der ist komisch, der will uns bestechen oder manipulieren.« Als ich jung war, hat mich das sehr getroffen und ich konnte es nicht verstehen. Das Spannende ist, dass bis heute jeder die kleinen materiellen Aufmerksamkeiten angenommen und nicht zurückgegeben hat. Vor allem meine positiven Worte und mein entgegengebrachter Respekt zählen zu den Geschenken, die ich anderen Menschen täglich gebe. Rückblickend weiß ich, dass bis heute jeder die Wertschätzung genießt und sich wünscht, öfter darauf zu treffen.



*Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft: Signierte Merci-Schokolade, Blumen mit Namensschild, nach Interesse ausgewählte Bücher oder Tee aus Singapur und Datteln aus Dubai.*

Inspiziert von Rhonda Byrnes Dankbarkeitsbuch kommt es immer wieder einmal vor, dass ich mir täglich, wöchentlich oder monatlich in einem Satz aufschreibe, wofür ich dankbar bin. Das Verrückte daran ist, dass Ihnen, wenn Sie dies regelmäßig tun, immer mehr Menschen, Dinge und Erfahrungen auffallen, für die Sie dankbar sind.

Die Dankbarkeitsstrategie kann ich Ihnen also nur empfehlen. Ich weiß nicht, ob Sie in Ihrem Leben Beziehungen haben oder kennen, die leider aktuell oder grundsätzlich eher schwierig sind, um es noch positiv zu formulieren. Ein Beispiel aus meinem Leben ist die Beziehung zu meinem Vater. Da ich von ihm leider nie eine persönliche Anerkennung und Wertschätzung für meine bedingungslose Hingabe an unsere Familie erfahren habe, kam es bei einer gemeinsamen Sri-Lanka-Reise zum Bruch. Dabei hatte ich mir nach der Begegnung mit dem Dalai Lama vorgenommen, endlich eine besondere Vater-Sohn-Beziehung mit ihm zu führen. Aus Wertschätzung lud ich ihn nach Sri Lanka ein, buchte ein Hotel am Strand und wollte in Ruhe viel Zeit mit ihm verbringen. Nur kam alles anders. Er hatte zu einigen Themen grundsätzlich eine andere Ansicht und dadurch fühlte ich mich betrogen, belogen und ausgenutzt. Deshalb entschied ich mich, das erste Mal in unserer Geschichte die Stimme zu erheben und sagte: »Das ist unser letztes Gespräch.« Ich bestellte ihm schottischen Whiskey, stellte

mein Chicken Biryani zur Seite, blickte auf den indischen Ozean und weinte innerlich vor Schmerz. Es vergingen Jahre bis zu einem Wiedersehen. Dieses Wiedersehen war nur möglich, weil ich immer dann, wenn ich am meisten frustriert war, trainiert habe, die EINE Sache zu finden, für die ich ihm dankbar bin. Mittlerweile sind es schon vier Geschenke, die ich gefunden habe und die ich gerne mit Ihnen teile. Erstens ist es der Lebensimpuls, den er mir geschenkt hat. Zweitens hat er uns vor dem Krieg gerettet und uns nach Deutschland gebracht. Drittens hat er mir zu Weihnachten das erste Bayern-München-Trikot geschenkt und viertens hat er mich über seine Arbeitskollegen Menschen vorgestellt, die meine außergewöhnliche Karriere erst möglich gemacht haben. Und wie ich eine Krawatte zu binden habe, hat er mir auch beigebracht. Die Schulden von über einer Million Euro, für die ich die Verantwortung übernommen habe, sind mit dem persönlichen Gewinn durch diese Herausforderungen nicht zu vergleichen. Gefühlt geht dieser persönliche Wert in die Milliarden.

*»Alles, was für uns passiert, ist immer größer als das, was gegen uns passiert.«*

**Joel Osteen**



Youtube: *»It Is Finished – Joel Osteen«*



## 2DO: WOFÜR BIN ICH DANKBAR?

So, nun sind Sie dran! Ich könnte noch stundenlang über Menschen und Momente schreiben, für die ich dankbar bin. Da es unser gemeinsames Buch ist, gönnen Sie sich die Zeit, über Ihre Dankbarkeit zu schreiben. Sie können ja mal kurz die Augen schließen und sich die Menschen und Momente vorstellen, für die Sie tiefste Dankbarkeit empfinden. Wer ist es? Wo waren sie? Welche Temperatur und welchen Duft hatte dieser Ort? Schreiben Sie passend für jedes Jahr Ihres Lebens etwas auf, wofür Sie dankbar sind.



*Sorge dich nicht – lebe!* (Dale Carnegie)



*The Secret – Das Geheimnis* (Rhonda Byrne und Karl Friedrich Hörner)

## 2DO: MAGIC MOMENTS

Das Leben, die Routine und teilweise die Niederlagen und Rückschläge haben mich vergessen lassen, über wie viele zahlreiche, einmalige und besondere Geschenke ich doch verfüge. Mit diesem Buch habe ich nach drei Jahrzehnten das erste Mal die Gelegenheit genutzt, mir in Ruhe bewusst zu machen, was ich als Magic Moment bezeichne. Das Schönste, das mir jemand gesagt hat, war das erste und total überraschende »Ich liebe dich« meiner Frau. Die beste Zeit meines Lebens erlebe ich gerade jetzt, weil es mir möglich ist, in Ruhe ein Buch schreiben zu dürfen. Über mich hinausgewachsen bin ich an allen Steinen, die mir in den Weg gelegt wurden. Denn, wie Goethe schon formulierte, aus denen können Sie auch etwas Schönes bauen.



*»Kinder sind Gäste, die nach dem Weg fragen.« Jirina Prekop, Christel Schweizer*

Mein schönstes Geschenk ist, dass das Leben, die Natur und meine Frau mir ein Kind geschenkt haben. Leider habe ich aktuell keine Erinnerung mehr, ob ich einmal vor Freude geweint habe. Durch die zu frühen und zu häufigen Schicksalsschläge bin ich abgehärteter geworden und habe meine Freude nie so richtig zeigen können. Und wenn ich mich getraut habe, mich doch zu freuen, wurde diese Freude relativ schnell wieder zerstört. Daran arbeite ich gerade und ich weiß, dass für mich der Satz »Freu dich nicht zu früh« keine Bedeutung hat. Ich werde mich immer daran erinnern, welche Menschen mir (teilweise unbewusst) die Hand gereicht und mir beim Überleben geholfen haben. Mein perfekter Tag ist jeder Tag in Gesundheit und Frieden mit mir und meiner Umwelt.

 *Die Hebammensprechstunde (Ingeborg Stadelmann)*

 *Youtube: »Chinnanchiru Kiliye – Cover by Shweta Mohan and Navneeth Sundar«*







# MAGIC MOMENTS



*Mein perfekter Tag*



*Daran werde ich mich  
immer erinnern*



*Da habe ich  
vor Freude geweint*



*Das Schönste, das  
jemand zu mir  
gesagt hat*



*Die beste Zeit  
meines Lebens*



*Ich bin über mich  
hinausgewachsen*



*Mein schönstes Geschenk*



*»Du bist morgen,  
was du heute  
denkst.«*

*Buddha*



**GEDANKEN**

Zwischen den ersten Seminaren und Vorträgen zum Thema »Macht der Gedanken« und dem Tag, an dem es mich das erste Mal richtig gepackt hat, lagen Jahre. Ich weiß noch genau, wo es war, weil ich diesen Moment fotografiert habe. Es war ein Führungskräfteseminar in Deutschland. »Nur dann, wenn es Ihnen gelingt, Ihre Gedanken um ein Grad in eine neue und andere Richtung zu steuern, werden Sie ein neues Ziel erreichen!«, predigte der Referent. Von diesem Tag an wurde mir etwas sehr bewusst: Ich war, bin und werde das, was ich denke. Oder in Buddhas Worten: »Du bist morgen, was du heute denkst.« Also entschied ich mich, von nun an extrem auf meine Gedanken zu achten. Vor allem war es die Entscheidung, bewusst Abstand vom Negativen zu nehmen und nur noch positiv zu denken, die mein Leben heute so sehr bereichert. Es gibt in meinem Universum keinen Millimeter für etwas Negatives, weil ich davon genug gesehen und erlebt habe.

## OZEAN DER WEISHEIT

Stellen Sie sich vor, Sie haben einmal im Leben die Möglichkeit, demjenigen Menschen auf dieser Welt persönlich zu begegnen, der wie kein anderer für die Kraft und die Macht der Gedanken steht – seiner Heiligkeit, dem 14. Dalai Lama (frei übersetzt auch »Ozean der Weisheit«).

Ich war auf dem Weg zu einer Roadshow in Österreich. Im Flieger nach Wien blätterte ich in der Zeitung mit den regionalen Nachrichten. Eine Überschrift fiel mir ins Auge: »Der hessische Ministerpräsident empfängt den Dalai Lama.« Moment mal! Der Name kam mir sehr bekannt vor. In diesem Jahr hatte der Präsident des größten Charity-Golf-Clubs Europas mir das Vertrauen geschenkt, Botschafter für diese Organisation zu sein. Im Jahresmagazin war ich vorgestellt worden und das Vorwort dafür hatte der hessische Ministerpräsident geschrieben.

Nun zum Dalai Lama. Ich erinnerte mich daran, dass ich zu Beginn meiner Karriere als Berater für Führungskräfte Bücher über Führung und Leadership gelesen hatte. Eines davon hat der Dalai Lama geschrieben: »Führen, Bewegen, Gestalten«. Als ich nun also las, dass er nach Deutschland kommen würde, spielten mein Adrenalin und andere Glückshormone Pingpong. Ich wollte alles über den Besuch wissen und ob es eine Möglichkeit geben würde, seine Heiligkeit zu sehen. Ich

spürte: Da geht was. Wie cool wäre es, im ersten Jahr als Botschafter des Charity-Golf-Clubs den Dalai Lama für eine Wohltätigkeitsveranstaltung zu gewinnen und damit vielen Menschen eine Freude zu bereiten. Am Abend fand ich heraus, wer als Gastgeber für den Besuch verantwortlich war. Ich studierte also dessen Webseite und erfuhr, dass die Veranstaltung mit Spenden finanziert und von ehrenamtlichen Mitarbeitern organisiert werden würde. Beides war mir bekannt – Spenden zu gewinnen und mich ehrenamtlich zu engagieren. Als ich zurück in Frankfurt war, unternahm ich mehrere Anläufe, bis ich endlich jemanden am Telefon hatte. Ich sagte: »Ich denke, dass ich Ihnen helfen kann. Ich habe gelesen, dass der Dalai Lama kommt und Sie Spenden bzw. freiwillige Helfer brauchen.« »Spenden haben wir genug und Helfer auch«, sagte die freundliche Stimme am Telefon. Mit dieser



Dalai Lama: »Geh einmal im Jahr irgendwohin, wo du noch nie warst.«

Antwort hatte ich nicht gerechnet, aber warum sollte sie mir auch trauen bzw. genau zuhören, sie kannte mich ja nicht. Also musste der Joker her: »Ich dachte mir, bevor ich den Ministerpräsidenten anrufe, melde ich mich bei Ihnen.« Stille am Telefon. »Gut, dann kommen Sie heute um 14 Uhr vorbei, unser Vorstand wird sich fünf Minuten Zeit nehmen.« YES! Da war sie, die Chance. *»If you gave me a chance I would take it.«*



Youtube: »Clean Bandit – Rather Be ft. Jess Glynne«



Ich hatte nun also die Gelegenheit, den Vorstand des Veranstalters zu treffen. »Herr Indra, guten Tag.« Ich drehte mich um und in nur wenigen Sekunden hatte mein Unterbewusstsein entschieden: Der ist nett. »Herr Vorstand, guten Tag – danke, dass Sie fünf Minuten Zeit für mich haben.« Sein Gesicht war voller Freundlichkeit, Herzlichkeit, Wärme und Lachen. Das Warten und das Dranbleiben hatten sich also gelohnt. In einem tempelähnlichen Raum mit vielen

goldenen Statuen und Sitzkissen eröffnete er das Gespräch mit der Frage: »Was kann ich für Sie tun?« Meine Antwort lautete: »Ich habe im Flieger auf dem Weg nach Wien gelesen, dass Sie zusammen mit dem hessischen Ministerpräsidenten den Dalai Lama empfangen.« An der Körperhaltung und dem Gesichtsausdruck konnte ich erkennen, dass er mit dieser Antwort nicht gerechnet hatte. »Ja, das stimmt – wer sind Sie und was machen Sie?« »Ich bin ehrenamtlicher Botschafter für den größten Charity-Golf-Club in Europa, und der Herr Ministerpräsident hat dieses Jahr das Vorwort für unser Magazin geschrieben.« Ich übergab ihm das Jahresmagazin und ergänzte: »Da Sie nur fünf Minuten Zeit haben und der Dalai Lama mich in meiner schwierigen Lebensgeschichte sehr



*S.E. Dagyab Rinpoche und Puntsok Tsering: Der Khatag ist ein traditioneller Begrüßungsschal, der für Glück, Wohlwollen und Mitgefühl steht.*

geprägt hat, will ich Ihnen anbieten, Sie beim Fundraising oder beim Eventmanagement ehrenamtlich zu unterstützen.« »Nehmen Sie das mit den fünf Minuten nicht zu genau. Auch wenn seine Heiligkeit bereits in sechs Wochen landet, haben wir noch viel zu tun und freuen uns über jede Hilfe.« Im weiteren Verlauf des Gesprächs stellte sich jedoch heraus, dass der Vorstand speziell bei derartigen Veranstaltungen schlechte Erfahrungen mit Menschen gemacht hatte, die »helfen« wollten.

Da ich mit meiner Geschichte und meinen Erfahrungen immer sehr offen umgehe, führt dies dazu, dass auch meine Gesprächspartner sich gerne öffnen. Sie erzählen mir vertraulich von Situationen, wobei es immer heißt: »Das erzähle ich normalerweise nicht, aber Ihnen...« In dem Gespräch mit dem Vorstand war es ebenso wichtig wie in jedem anderen Gespräch, Gemeinsamkeiten zu finden. In unserem Fall war es die Gemeinsamkeit, dass es Menschen gab, die unsere Motivation und unsere Initiativen lediglich zu ihrem Vorteil nutzen wollten. Der Vorstand berichtete von einem Unternehmer, der für eine Spende von 1.000 Euro ein Foto mit seiner Heiligkeit haben wollte, ein anderer bot dafür sogar 10.000 Euro. Diesen Menschen ging es nicht um die Botschaft

des Dalai Lama oder um das Mitgefühl. Es ging ihnen vielmehr um den eigenen Vorteil. Solche Menschen kannte ich nur zu gut. Ich berichtete von den Erfahrungen mit meinen Gläubigern und setzte darauf, dass der Vorstand erkennen würde, dass mein Engagement und die Initiative darauf beruhen, dass ich mich mit den Zielen und Botschaften – Frieden und Glück für die Welt – sehr gut identifizieren kann. Am Ende fragte ich: »Gibt es für mich und damit stellvertretend für die Menschen, die mir vertrauen, die Chance, sich in die Veranstaltung zu integrieren?« Die Antwort war »Ja«! Daraufhin bat ich ihn um 72 Stunden Zeit, um mit meiner Familie, meinen Kunden und Partnern zu sprechen.

Zu Hause dachte ich total überwältigt: »Du hast die Chance, für deine Familie, deine Freunde und dich eine Begegnung mit dem Dalai Lama zu organisieren. Wie unglaublich ist das denn?« Eine Riesenaufregung, eine Mischung aus Euphorie und »Du musst jetzt alle sprechen!« Ich tat das, was ich immer tue, wenn ein neues Projekt beginnt: eine Liste machen. In diesem Fall war es eine Excel-Liste mit den Namen aller Menschen, mit denen ich mein Glück teilen wollte. Ich rief jeden mit der gleichen Begeisterung an: »Hallo Herr Kunde, ich habe eine geniale Idee für Sie. Frage: Wenn ich eine Veranstaltung organisiere, würden Sie kommen?« 50 Prozent der Antworten lauteten: »Ja klar, wann und wo?« 49 Prozent sagten: »Ja klar, was haben Sie vor?« Lediglich ein Prozent, bestehend aus einer Person, teilte meine Freude nicht. **»Menschen kommen wegen Menschen, Menschen bleiben wegen Menschen und Menschen gehen wegen Menschen.«**

Die einzelnen Antworten, nachdem ich mein Vorhaben geschildert hatte, werde ich so schnell nicht vergessen. »Ethan, dass du diese Möglichkeit bekommst, hat eine Wahrscheinlichkeit von eins zu einer Million. Nur ausgewählte und ganz besondere Menschen mit einer klaren Bestimmung bekommen eine solche Möglichkeit!« »Ethan, ich lande an dem Tag wieder in Berlin und werde direkt einen Flug buchen und nach Frankfurt kommen.« »Ethan, du weißt doch – wenn du rufst, dann kommen wir.« Jedes Telefonat und jede Resonanz motivierten mich dazu, weiterzumachen.

Nur bei einer einzigen Rückmeldung bekam ich einen Dämpfer. Ich hatte meine Liste nicht nach der Glaubensrichtung meiner Kunden gefiltert. Mein Filter war stattdessen: Wen kenne ich persönlich, zu wem gibt es eine emotionale Verbindung und wem möchte ich die Chance geben, dabei zu sein? So sprach ich auch

mit einem Menschen, der in einer christlichen Gemeinde in leitender Funktion tätig ist. Seine Reaktion: »Ethan, ich finde das ganz und gar nicht gut. Warum organisierst du denn eine Konkurrenzveranstaltung? Du bist doch Christ? Also, ehrlich gesagt, machen wir uns extreme Sorgen um dich. Ich habe mit so vielen über dich gesprochen und für dich gebetet, dass du endlich eine Gemeinde findest und deine Beziehung zu Jesus Christus stärkst.« Mir fehlten die Worte. Die nächste Frage an mich war: »Sag mal, Ethan, woran glaubst du eigentlich?« Ich antwortete: »Ich glaube an Menschen! Ich glaube daran, dass Gott in uns allen ist. Ich glaube daran, dass Gott sich in uns Menschen zeigt. Nur weil ich an Menschen glaube und ihnen vertraue, habe ich mir und meiner Familie das Leben retten können.« »Na ja, ich weiß nicht, ob das so eine gute Idee ist, aber wenn du die Möglichkeit hast, den Dalai Lama zu treffen, sag mal Bescheid.« Als ich aufgelegt hatte, wusste ich zunächst nicht, wie ich mit diesem Widerstand umgehen sollte. Kurz kam in mir die Frage auf: Warum tue ich mir das überhaupt an? Durch die Kraft meiner positiven Gedanken jedoch und den festen Glauben an das wertvolle Geschenk, das ich meinen Kunden und meiner Familie durch mein Vorhaben würde machen können, schaffte ich es, dies zu überwinden. Ich ließ mich also nicht von meiner Idee abbringen und es dauerte nur wenige Minuten, bis ich zum nächsten Anruf überging.

*»Du brauchst keinen Lehrer, der dich beeinflusst. Du brauchst einen Lehrer, der dir lehrt, dich nicht mehr beeinflussen zu lassen.«*

### ***Dalai Lama***

Auch wenn dieses Telefonat sehr viel Kraft und Energie gekostet hatte, so überwog doch die Resonanz der vorherigen. Außerdem stärkte mich der nächste Anruf wieder in meiner Initiative. Ein Kunde aus Österreich sagte: »Ich komme und bringe so viele Menschen mit, wie ich darf!« Ok, noch so ein Verrückter.

Für Menschen aus der gleichen Stadt stellte es eine Herausforderung dar, für andere dagegen sollte es ein Kurzurlaub werden mit Flug, Unterkunft in Frankfurt und einer einmaligen Begegnung. Ich telefonierte so lange, bis jeder die nötigen

Informationen hatte. Ich konnte und wollte an nichts anderes mehr denken. Ich rief den Vorstand wieder an und berichtete: »Es kommen 100 Gäste.« »Wie haben Sie DAS denn geschafft?« Ich spürte seine vorsichtige Begeisterung.

Da ich mir beim Einzug in Frankfurt einen sehr großen Buddha aus Stein in den Flur gestellt hatte, kam ich auf die Idee, den Vorstand zu mir nach Hause einzuladen und ihn zusammen mit meiner Frau und meinem Bruder zu überzeugen. Das Wichtigste in dieser und grundsätzlich in jeder Phase ist das Vertrauen. Aufgrund der vorhergehenden Enttäuschungen brauchte der Vorstand vor allem die Gewissheit, dass ich seine Idee und Intention sowie die des Dalai Lama unterstützen und darin nicht meine Bedürfnisse ausleben würde. Er nahm die Einladung an und besuchte uns zu Hause. Im Flur blieb er vor der Buddha-Statue stehen und betete. Für uns drei war das ein besonderes Zeichen der Stille. Ich zeigte ihm die Liste meiner Telefonate und meine Frau und mein Bruder erzählten ihm, dass ich in den ersten Stunden vor Aufregung erst mal mit Durchfall zu kämpfen hatte. Amüsiert gingen wir daraufhin zum Tee über und tauschten uns im Wohnzimmer über den Besuch des Dalai Lama aus.

Doch wie sollten wir uns in den Besuch seiner Heiligkeit integrieren? Er sollte über drei Tage mit mehreren Veranstaltungen, Formaten und Ziel-

gruppen gehen. Eine große Besonderheit sollte die Veranstaltung in der Paulskirche sein. Alleine schon der Aufenthalt in diesen heiligen und historischen Räumlichkeiten ist etwas Außergewöhnliches. Zu diesem Anlass sollten sowohl Schüler und Unternehmer als auch Politiker eingeladen werden. Dabei zeigt sich oft, dass viele Menschen es für sich in Anspruch nehmen, wichtig zu sein, und es ihnen nur deswegen ein Bedürfnis ist, eine »Einladung« für einen dieser besonderen Plätze zu bekommen. Ich fragte den Vorstand: »Wie viele Plätze sind hier noch frei?« »Keine. Dafür haben wir aber noch Karten für die Fraport Arena.«



*Paulskirche:  
1849 Frankfurter Nationalversammlung  
2014 Vortrag: Globale Ethik*

Natürlich war es auch denkbar, dieses Format zu nutzen, aber ich wollte für meine Kunden und meine Familie das Beste von dem, was möglich war.

Es ist ein Unterschied, ob ich in einer Arena mit 5.000 Menschen anwesend bin oder in der Paulskirche mit 500 geladenen Gästen. »Was muss ich tun, um Plätze in der Paulskirche zu bekommen?« »Ich kann Sie gerne mit Ihrer Frau dorthin einladen.« »Es geht nicht um mich, es geht um meine Kunden. Wenn sich die aus Hamburg, Berlin, Köln, München, Wien und Zürich auf den Weg machen, dann soll es etwas Außergewöhnliches sein.« »Ich habe da zwar noch 100 freie Plätze – die sind aber reserviert, unter anderem, wenn kurzfristig Regierungsmitglieder teilnehmen wollen.« »Was ist, wenn die nicht kommen und die Plätze leer bleiben?« »Die bekommen wir dann schon voll.«

»Was halten Sie davon, wenn ich die 100 Karten zu einem Preis x verkaufe?« »Das machen wir nicht, wir sind ein Verein und das würde nicht zur Botschaft seiner Heiligkeit passen.« »Und wenn jeder für seine Karte spendet?« »Darüber möchte ich nachdenken und den gesamten Vorstand befragen.« »Gut, dann frage ich die, die schon zugesagt haben, wie viel sie bereit wären, für einen Platz zu spenden.«

Für mich persönlich war diese Begegnung mit dem Dalai Lama wie eine Schulung oder ein Seminar mit einem Meister, der Millionen Schüler hat. So fragte ich meine Kunden: »Was würdest du spenden wollen für die Chance, in der Paulskirche dabei zu sein? Also ich werde für den Platz 1.000 Euro spenden.« Bei den Antworten war zwischen »nichts« und »1.000 Euro mache ich auch« alles dabei. Unter 100 Euro durften es nicht sein, weil es für dieses Budget die Fraport-Veranstaltung gab. Über 250 Euro sollten es auch nicht sein, weil sich viele dafür einen Tag freinahmen und zusätzliche Reise- und Übernachtungskosten haben würden. »Herr Vorstand, 250 Euro würden gehen, bei 100 anwesenden und spendenden Teilnehmern sind das 25.000 Euro.« Ich erwartete eigentlich Begeisterung und Anerkennung. Doch es kam anders: »Und was haben Sie davon?« Da es ein Telefonat war, wusste ich nicht, dass er seinen neugeborenen Sohn im Arm hatte. Dieser fing laut an zu weinen. So laut, dass wir für wenige Sekunden unser Gespräch unterbrechen mussten. Als sich sein Sohn schließlich beruhigt hatte, sagte ich: »Herr Vorstand, genauso, wie Ihr Sohn gerade weint, so weint mein Herz. Nach all dem, was Sie schon erlebt haben, verstehe ich Ihre Rückfrage. Finanziell werde ich nichts davon haben, da mich als Unternehmer das Projekt Geld kostet, aber darum geht es nicht.

Ich werde persönlich etwas Neues lernen, einen außergewöhnlichen Menschen treffen und meiner Familie, meinen Kunden und Partnern etwas organisieren, was ihnen persönlich guttut und womit ich positiv in Erinnerung bleibe. Ich nutze jede Gelegenheit, um meinen Start-ups zu zeigen, dass ich an einer langfristigen Geschäftsbeziehung interessiert bin und nicht am kurzfristigen wirtschaftlichen Erfolg.«

Trotz meiner Haltung war ich getroffen und verletzt. Warum können die Menschen mir nicht einfach vertrauen? Die Antwort war leicht: Weil ihr Vertrauen – genauso wie meines – schon so oft ausgenutzt und missbraucht wurde.

»Herr Vorstand, damit Sie auch hier zu 100 Prozent auf der sicheren Seite sind, würde ich vorschlagen, dass alle Teilnehmer und ich Ihnen direkt vor der Veranstaltung die Spende auf Ihr Vereinskonto überweisen und Sie dann mit einer Spendenquittung die Einladungskarten versenden.« »Wie soll das gehen?« »Senden Sie mir bitte die Bankverbindung Ihres Vereins, die Kommunikation übernehme ich.«

Natürlich rief ich wieder alle persönlich an, fragte, ob sie sich das vorstellen könnten und beschrieb auch, warum mir das so wichtig war. Ich hatte bei verschiedenen Charity-Projekten gelernt, dass es Menschen gibt, die Spenden versprechen, bei denen die Organisation, der Verein oder die Stiftung diesem Geld aber regelrecht hinterherlaufen müssen. Ich wollte für die Menschen, gerade wenn es um das Thema Geld geht, ein glaubwürdiger Partner sein. Die Transparenz und die Offenheit wurden von allen geschätzt und die Spende war tatsächlich zwei Wochen vor der Veranstaltung auf dem Vereinskonto.

***Wir werden gemessen an dem, was wir tun – und nicht an dem, was wir sagen.***

Was habe ich also aus den Begegnungen und den Lehren des Dalai Lama gelernt und umgesetzt?



*Geburtstag feiern mit dem Dalai Lama*

Erstens: Wir sind für unser Leid und dementsprechend für unser Glück selbst verantwortlich. Wenn ich die Krankheiten und Todesfälle in meinem Leben ausschließe, habe ich mir jedes Leid selbst ausgesucht. Und alles, worüber ich glücklich bin und was mich mit Sinn erfüllt, habe ich mir auch selbst ausgesucht. Also liegt mehr in meiner Hand, als ich vorher glaubte.

Zweitens: Es gibt zwei Tage, die wir nicht ändern können. Gestern und morgen. Gestern, da es bereits vergangen und Geschichte ist. Morgen, da das Morgen ein Mysterium ist. Also volle Konzentration auf das Heute und Hier und Jetzt, weil das ein Geschenk ist. Und ein Geschenk ist erst dann ein Geschenk, wenn Sie es aufmachen.

Drittens: Da ich seine Heiligkeit mit einer Videodokumentation drei Tage begleiten durfte, habe ich von seiner Delegation viel über seine Organisation und seinen Tagesablauf erfahren. Er geht sehr früh, zwischen sechs und acht Uhr abends, schlafen und beginnt seinen Tag zwischen vier und sechs Uhr mit Ritualen wie Meditation, Frühstück und Lesen. Da ich es gewohnt war, nach 22 Uhr ins Bett zu gehen und entweder sehr früh (zwischen vier und sechs Uhr an Reisetagen) oder sehr spät (zwischen acht und zehn Uhr an Bürotagen) aufzustehen, ließ ich mich auf das Experiment einer neuen Schlafroutine ein. Es fiel mir zum Glück leicht, da unsere Tochter zu der Zeit auch früh schlafen ging und morgens sehr früh wach wurde. Die Bedeutung von ausreichend Schlaf, das Vermeiden von Musik und Videos vor dem Schlafengehen, um den Geist zu beruhigen, und die Nutzung des Sonnen-Rhythmus für den eigenen Rhythmus haben nachhaltig für deutlich mehr Lebensqualität gesorgt, als ich vorher hatte.

Viertens: Ich habe gelernt, nicht mehr alles so ernst zu nehmen, mehr zu lachen, vieles gelassener zu sehen und als friedlicher und ruhiger Mensch das Leben zu leben.

Fünftens: Da der Dalai Lama der erste Friedensnobelpreisträger (1989) ist, den ich persönlich getroffen habe, und unser Unternehmen seinen Sitz neben den Vereinten Nationen (Friedensnobelpreisträger 2001) in Wien hat, habe ich in Oslo beim Besuch des Nobel-Friedenszentrums erkannt, dass Friedensnobelpreisträger Menschen sind, die anders denken bzw. die Macht und die Kraft ihrer Gedanken für die Menschheit eingesetzt haben.



*Kinder sprechen mit dem Dalai Lama: Wie wir eine bessere Welt erschaffen (Claudia Rinke)*



*Youtube: »Dalai Lama: Wir sollten ganzheitlich auf das Menschsein blicken«*



## MAKE A MOVE!

*»Das Größte liegt nicht vor uns, sondern in uns!«*

*(Tony Robbins)*

Bei der Suche nach Motivations- und Persönlichkeitstrainern stellte ich relativ früh fest, dass Tony Robbins der Superstar und der geistige Vater vieler erfolgreicher Trainer weltweit ist. Die Preise von teilweise 3.000 Euro pro Seminar plus Flug und Übernachtung waren mit Anfang 20 unvorstellbar hoch für mich. Später fehlte – trotz vorhandener finanzieller Mittel – der Impuls, ihn live zu treffen. Einer meiner Kunden erzählte mir, dass er bei Tony Robbins gewesen war. Er war begeistert von dieser Erfahrung und



ich fragte ihn: »Ich habe es noch nicht geschafft, ihn zu treffen, meinst du, ich sollte das mal machen?« Seine Antwort war deutlich: »Also, wenn einer den treffen sollte, dann du. Und so wie ich dich einschätze, wirst du ihn nicht wie wir als Seminarteilnehmer treffen, sondern wirklich persönlich.« Weil ich sehr viel Wert auf die Empfehlungen meiner Kunden lege, aktivierte ich im Anschluss direkt mein Netzwerk und besuchte drei Wochen später Tony Robbins' Seminar

*Tony Robbins: »Im Leben passiert alles für uns!«*

»Unleash the Power within« in Dallas. Dort angekommen, war eine der ersten Übungen, meine – häufig das eigene Glück behindernden – Glaubenssätze zu erkennen und loszulassen. Von Menschen aus meinem nahen Umfeld hörte ich seit frühester Jugend Sätze wie: »Du bist Ausländer. Du bist ein Neger. Du bist sitzengeblieben. Du bist Sohn eines Lagerarbeiters. Du bist ja nur ein Einzelunternehmer. Du warst, bist und bleibst ein Einzelkämpfer. Du hast ja auch gar keine kaufmännische Ausbildung oder ein akademisches Studium.« Oder: »Du bist zwar erfolgreich, aber du hast ja gar keine Freunde. Die Menschen umgeben sich nur mit dir, weil sie deine Talente und Beziehungen wollen – nicht, weil sie dich als Menschen schätzen.« Oder sogar: »Du bist ein Terrorist, weil du den Bürgerkrieg in Sri Lanka finanzierst. Du bist ein Betrüger. Ich habe gehört, du bist mit Vorsicht zu genießen, da du vorbestraft bist. Du bist ein Blender und Selbstdarsteller. Du kannst gut schleimen und hast immer genug Honig dabei. Du musst dich erst mal beweisen.« Leider haben diese und viele andere Sätze meine Motivationen und Initiativen immer wieder vergiftet. Unbewusst habe ich lange um meine Identität gekämpft, weil ich der Meinung anderer zu viel Bedeutung gegeben habe. Diese Glaubenssätze durften wir im Seminar aufschreiben und Tony Robbins stellte nur eine Frage: »Was davon ist wahr?« Vieles konnte ich wegstreichen und das, was gestimmt hat, als Vergangenheit abhaken.

## *»Die Meinung der anderen ist nicht mein Business.«*

**(Les Brown)**

Die nächste Übung war, die größten Schwierigkeiten meines Lebens aufzuschreiben. Nachdem ich mir mein Leid von der Seele geschrieben hatte, kam die Frage: »Wo und was bist du heute dank deiner Schwierigkeiten?« Mensch, so habe ich das noch nie betrachtet. Gut, solange der Berg voller Schwierigkeiten noch vor Ihnen ist, sehen Sie nur die Arbeit und die Herausforderung und nicht das, was oben bzw. hinter dem Berg auf Sie wartet. In nur kurzer Zeit verstand ich alles, was in meinem Leben passiert war, als Geschenk – die Flucht, die Beleidigungen, die Schulden, den Verlust der Kindheit, die Arbeit mit 13 Jahren, die fehlende Ausbildung, das fehlende Studium, die Bewährungsstrafe, die zu vielen Missverständnisse, die fehlende Anerkennung und

vor allem meine Hautfarbe. Denn durch das alles bin ich stärker geworden und konnte das erste Mal meinen Eltern aus vollem Herzen vergeben und sagen: »Als ihr mich fallen gelassen habt, habe ich fliegen gelernt.«

Durch seine Stiftung bekam ich die Chance, Tony Robbins auch persönlich zu sprechen. Auf der einen Seite ärgerte ich mich im Nachhinein kurz, dass ich nicht viel früher in dieses Seminar investiert hatte. Aber dann dachte ich mir, dass es mein Unterbewusstsein so gewollt hat, dass ich ihm nicht als Problemlöser für meine Vergangenheit bzw. Gegenwart, sondern als Inspirator für die Zukunft begegne. Bis zu dem Treffen mit Tony Robbins hatte ich folgende Glaubenssätze: »Ich bin nicht geliebt, ich bin nicht genug und es reicht, was ich geschafft habe.« Den Feuerlauf, also den Lauf über heiße Kohlen während des Seminars, bei dem ich mich meiner Angst stellte, nahm ich nun bewusst als Ritual wahr. In vielen Kulturen gibt es Rituale, um erwachsen zu werden. In meiner Heimat wird zum Beispiel ein großes Fest organisiert, wenn ein Mädchen das erste Mal seine Periode bekommt. In einigen Kulturen gelten die Schwangerschaft, die Geburt und der Schmerz, den die Frau überwindet, als Ritual des körperlichen und seelischen Erwachsenwerdens. Seelisch war ich früh gefordert, erwachsen zu werden, um mich als Leithengst schützend vor die Familie zu stellen und als Leitstute den Weg und die dafür notwendigen Regeln zu zeigen. Körperlich waren die Überwindung, die Erfahrung und meine Reaktion nach dem Feuerlauf für mich das Zeichen, dass der Junge in mir seine Ruhe gefunden und der erwachsene Mann nun die Führung übernommen hat. Die neuen Glaubenssätze sind: »Ich bin geliebt, ich bin genug und ich will mehr.«



Youtube: »Tony Robbins: I AM NOT YOUR GURU  
Official Trailer, Netflix«



## DER HOLLYWOOD-SUBTEXT

Zu den wohl prominentesten Persönlichkeiten gehören oft Schauspieler und ich fragte mich, was deren Geheimnis ist, um weltweit so viele Menschen zu begeistern. Eine Kundin hatte mir den Kontakt zu einer Hollywood-Schauspielerin hergestellt, die mit ihrem Wissen andere Menschen inspiriert.

In einer Übung bekamen wir alle den Text »Beim Kaufmann« von James Krüss. »Marmelade, Schokolade, kaufen Sie bei mir! Groben Zucker, feinen Zucker, alles gibt es hier! Weiße Knöpfe, schwarze Knöpfe, Bänder für die Schuh, Garn und Faden, gibt's im Laden, greifen Sie nur zu! Vogelfutter, Markenbutter, Mehl und Fett und Grieß, große Gurken, kleine Gurken, sauer oder süß! Grüne Seife, gelbe Seife, Ata und Persil! Kommen Sie und kaufen Sie! Es kostet gar nicht viel.« Ich sollte ihn zunächst normal vortragen. Vor dem zweiten Anlauf erklärte mir die Seminarleiterin ein für mich großes Geheimnis der Schauspieler: den Subtext. Dies ist ein zweiter Text, den Schauspieler lernen und innerlich aufsagen, bevor sie den eigentlichen Drehbuchtext sprechen. Sie bat mich nun, den gleichen



*Scarlett Johansson im Film Lucy: »Ich war genau wie ihr, verletzlich, unsicher, hatte Angst vor dem Tod...dann hat sich alles geändert.«*

Text mit dem Subtext »ich bin ein Mörder« vorzutragen. Ich sagte: »Das kann ich nicht!« »Stimmt, Sie sind ja auch keiner, aber stellen Sie sich vor, Sie sind Hollywood-Schauspieler und der Bösewicht im Bond-Film.«

Ich schaute nach unten, dachte nach, stellte mir sehr böse Menschen vor und spürte, wie mein ganzer Körper anfang, zu vibrieren. Ich blickte die Teilnehmer der Reihe nach an und stellte mir weit außerhalb meiner Komfortzone vor, wie ich diesen Menschen Schmerz zufügen würde. Das Feedback war: »Also wenn Blicke töten könnten, dann deine.«

»Sehr gut, Ethan«, sagte die Schauspielerin und bat mich nun, »I'm the sexiest man alive« als Subtext zu nehmen. »Das kann ich nicht.« »Stellen Sie sich vor, vor Ihnen in der Jury sitzen Victoria's-Secret-Engel wie Heidi Klum, Adriana Lima, Naomi Campbell oder die bestbezahlte Hollywood-Schauspielerin Scarlett Johansson. Es geht um eine gemeinsame Rolle im neuen Bond-Film und jetzt sind Sie der Held.«

Es fiel mir nicht wirklich leichter, aber ich konnte das Grinsen in meinem Gesicht nicht stoppen, sagte nichts und deutete an, mein T-Shirt auszuziehen.

Es dauerte keine zwei Sekunden und ich kam kurzzeitig in den Genuss von Brad Pitt, Leonardo di Caprio, Will Smith und Co. Die Anwesenden kreischten vor Begeisterung und ich setzte mich mit den Worten: »Gut, dass ich nicht rot werden kann.« Nachdem ich mich beruhigt hatte, fragte ich die Schauspielerin, was da mit uns durch den Subtext passiert. »Wir haben zu jedem Wort ein Bild in unserem Kopf. Wenn wir diesem Bild deutlich mehr Bedeutung geben, wird unser Körper automatisch die Energie ausstrahlen, die damit verknüpft ist.« Bevor Sie in Zukunft in ein für Sie wichtiges Gespräch gehen, um jemanden zu überzeugen, entwickeln Sie Ihren persönlichen Subtext und sagen Sie ihn davor eine Minute lang auf.

Der wohl bekannteste Subtext der Welt ist von Muhammad Ali:

*»I am the Greatest!«*

Ihr Subtext:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## 2DO: FREMDBILD/SELBSTBILD

*»Es zählt, wie Sie sich selbst sehen.«*

**Louie Bryan M. Lapat**

Kennen Sie das Bild vom Spiegelbild der Katze, die sich als Löwen sieht? Wenn nicht, googeln Sie es unter »Katze Löwe Spiegelbild«. Wie denken Sie über sich und wie sehen Sie sich? Das, was andere positiv über mich dachten und mir sagten, deckte sich selten mit dem, wie ich mich selbst sah. Daher empfehle ich Ihnen, daran zu arbeiten, das, was Sie Gutes über sich denken, mit dem positiven Denken Ihrer Förderer zu synchronisieren. Ein hierfür sehr hilfreiches Tool ist neben den abgebildeten Kreisen, die Sie bitte ausfüllen, das Johari-Fenster. Entwickelt wurde es von den beiden amerikanischen Sozialpsychologen Joseph Luft und Harry Ingham bereits 1955. Die beiden Vornamen der Wissenschaftler dienten dabei als Namensgeber und so wurde aus Joseph und Harry das Johari-Fenster (manchmal auch als Johari-Gitter bezeichnet). Es dient vor allem der grafischen Darstellung der Selbst- und Fremdwahrnehmung. Diese gehen zum Teil weit auseinander – was in der Praxis und im individuellen Beispiel jedoch nicht immer leicht nachvollziehbar ist. Durch den Aufbau können die unterschiedlichen Wahrnehmungen direkt nebeneinandergestellt und verdeutlicht werden.

## 2DO: DIE MACHT DER GEDANKEN

Wenn ich positive Gedanken habe, entstehen positive Emotionen. Mit diesen positiven Emotionen im Körper finde ich für mein Leben nur positive Worte. Da wir an dem gemessen werden, was wir tun und nicht an dem, was wir sagen, sollten den positiven Worten positive Taten folgen. Aus diesem regelmäßigen Tun entstehen unsere positiven Gewohnheiten. Diese prägen unseren positiven Charakter, der wiederum unser positives Schicksal bestimmt. Wir haben also unser Schicksal in unserer Hand und vor allem in unserem Kopf. Die Macht und die Kraft der Gedanken sind unglaublich. Heute, 15 Jahre nachdem ich das alles umgesetzt habe, kann ich mit voller Überzeugung und Leidenschaft sagen: »Passen Sie auf, was Sie denken!« Am besten, Sie passen auf Ihre Gedanken auf

wie auf ein Kind – behutsam, schützend, manchmal streng und meistens liebevoll. Welche Gedanken leben in Ihnen? Welche Gedanken nehmen einen Großteil Ihres Lebens ein?

## 2DO: GLAUBENSsätze

In der zweiten Hälfte des Buchprojektes ist ein neuer Prozess in mir entstanden. Ich habe begonnen, viele, ja sogar alle meine Glaubenssätze zu hinterfragen. Das, woran wir glauben, ist unsere Welt. Daher schreiben Sie einmal auf, woran Sie alles glauben. Ich glaube daran, dass ich vieles erreichen kann. Ich glaube daran, dass es viele gute Menschen gibt. Ich glaube daran, finanziell sicher zu leben. Ich glaube daran, dass die Starken sich um die Schwachen kümmern müssen. Ich glaube daran, dass Menschen Liebe und Verbindungen suchen. Lassen Sie im Buch die Glaubenssätze stehen bzw. markieren Sie diese mit einem Textmarker, die Sie für Ihr »EI« weiterhin oder neu nutzen wollen.

Das andere sind die Glaubenssätze, die für uns in der Vergangenheit hilfreich oder auch hinderlich waren und nun gelöscht bzw. durchgestrichen werden. Ein Beispiel von mir: Mit 19 startete ich als Einzelunternehmer und One-Man-Army und glaubte daran, dass ich alle meine Kunden persönlich kennen und betreuen muss. Dieser Glaubenssatz hat mir sehr dabei geholfen, mir ein eigenes Unternehmen aufzubauen. Nur ist auch meine Zeit begrenzt auf sieben Tage und 24 Stunden. Um das Ziel der Stiftung, in den nächsten Jahrzehnten Millionen von Kindern zu helfen, zu erreichen, brauche ich einen neuen Glaubenssatz, wie zum Beispiel: »Ich glaube daran, dass mein Unternehmen frei von meiner physischen Präsenz und persönlichen Zeit erfolgreich und wirksam sein kann.«



Youtube: »Motivationsvideo für mehr Erfolg! – Die Geschichte hinter erfolgreichen Menschen«



# FREMDBILD/SELBSTBILD

*Was alle anderen denken,  
was du bist.*

*Was du selbst  
von dir denkst.*

## JOHARI-FENSTER



# DIE MACHT MEINER GEDANKEN

*1. Meine Gedanken:*

2. *Meine Emotionen:*

3. *Meine Wörter:*

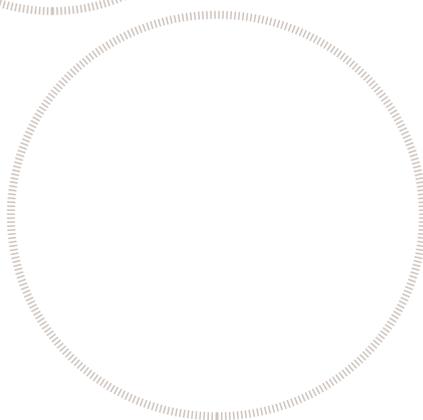
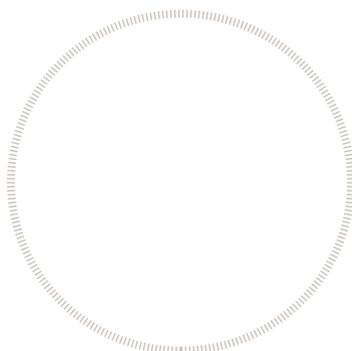
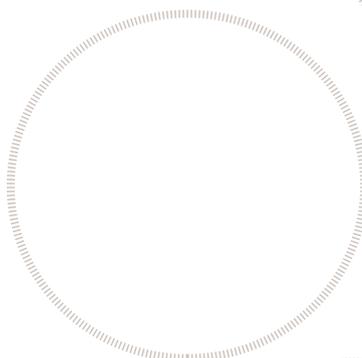
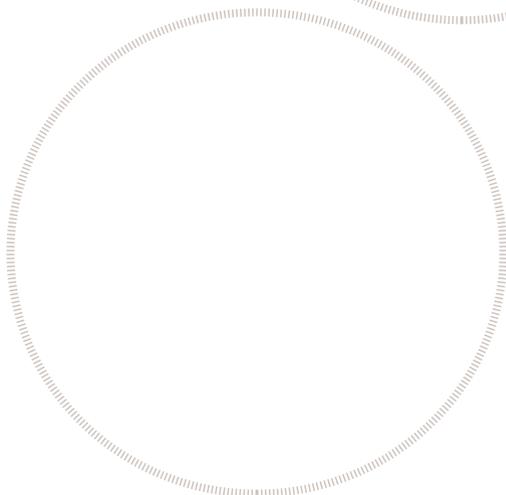
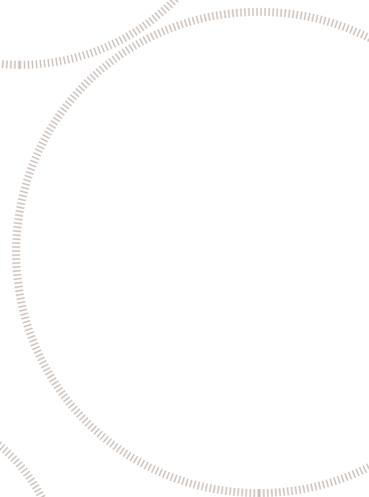
4. *Meine Taten:*

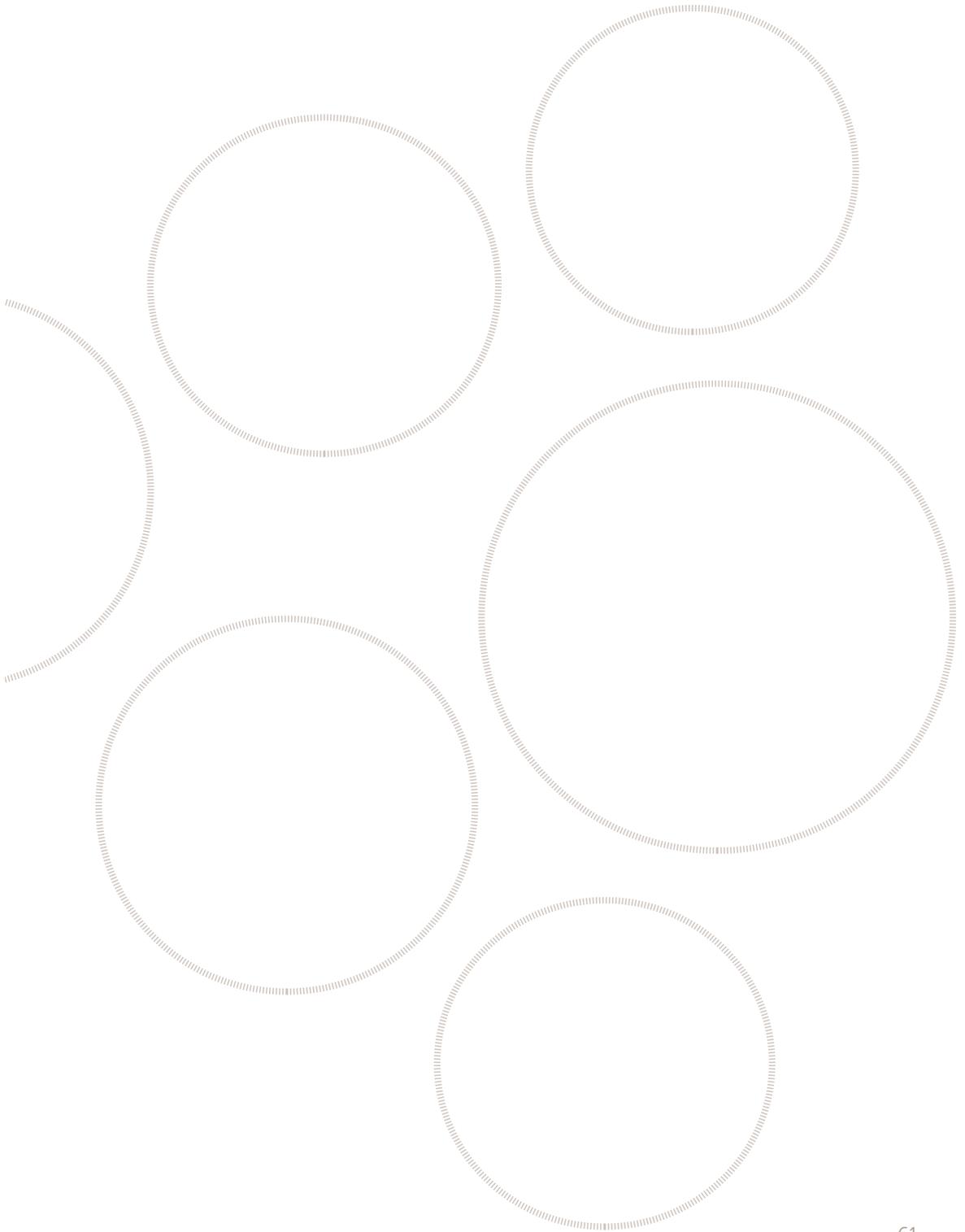
5. *Meine Gewohnheiten:*

6. *Mein Charakter:*

7. *Mein Schicksal:*

# GLAUBENSsätze





*»Gedacht heißt nicht immer gesagt,  
gesagt heißt nicht immer richtig gehört,  
gehört heißt nicht immer richtig verstanden,*



*verstanden heißt nicht immer einverstanden,  
einverstanden heißt nicht immer angewendet,  
angewendet heißt noch lange nicht beibehalten.«*

*Konrad Lorenz*



**KOMMUNI-  
KATION**

»Herr Indra, sind Sie ein Kommunikationsexperte?«, werde ich in der Analysephase oft von meinen Kunden gefragt. »Nein, ich bin Autodidakt. Ich habe es zwar bis zum Abitur geschafft, aber in der Prüfung abgeschrieben. Alles, was ich kann und weiß, habe ich mir ohne Ausbildung und Studium nur über Trial-and-Error beigebracht.« Ich will auch kein Experte sein, weil ich in meiner eigenen Kommunikation viele Entscheidungen getroffen und damit für Missverständnisse gesorgt habe, die mich am Ende im privaten Bereich Beziehungen und als Geschäftsmann auch Gewinn gekostet haben.

Die Welt ist voll mit (Schein-)Experten und historisch haben wir den Höchststand an Herausforderungen erreicht. Es wird heute anders kommuniziert – und vor allem so wenig persönlich wie nie zuvor. Für mich gilt folgendes Credo: »Persönlich oder gar nicht.« Das bedeutet, dass ich ohne eigenes Handy, eigene E-Mail-Adresse, Facebook, Instagram, Twitter, XING und Co. lebe. Wenn ich mit Menschen sprechen möchte, rufe ich sie an oder treffe mich mit ihnen persönlich.

Mir ist bewusst, dass die Welt sich weiterentwickelt und einige Menschen lieber acht Stunden whatsappen oder E-Mails hin und her schreiben, anstatt eine Sache mit einem Anruf oder Besuch zu besprechen. Ich bin sehr dankbar, gerade noch in einer Generation aufgewachsen zu sein, in der – vor allem geschäftlich – der persönliche und direkte Draht noch eine deutlich größere Rolle spielte. Es ist schon verrückt, dass Firmen heute siebenstellige Projekthonorare investieren, damit die Mitarbeiter von meinem Unternehmen wieder lernen, persönlich zu kommunizieren.

Als Fußballer habe ich mich selten getraut, den direkten und schnellen Weg zum Tor zu suchen. Hier fehlte mir der Mut und ich habe, wenn es um den Abschluss ging, lieber zu meinem Freund abgespielt. In der Kommunikation mit meinen Kunden und Start-ups sieht das heute anders aus. Es geht alles direkt und persönlich. Das ist für viele auch herausfordernd, weil sie mir lieber eine E-Mail schreiben möchten oder erst gar nicht ans Telefon gehen. Ich habe es bis heute noch nicht geschafft, aus einer ausführlichen E-Mail heraus das zu verstehen, was mir jemand wirklich sagen will. Eine E-Mail ist für mich ein Informations-, aber kein Kommunikationsmedium. Sie kann einen direkten Austausch nicht ersetzen. Mir ist es lieber, mit den Menschen persönlich zu sprechen, damit ich erfahre, in welcher Situation sie gerade sind, um dann etwas zu klären oder in



## SO GEWINNE ICH MENSCHEN

»Wenn du eine Idee hast, ist es die Kunst, diese so zu kommunizieren, dass es die Idee der anderen wird.« Diese Empfehlung habe ich in dem Buch »Wie man Freunde gewinnt – Die Kunst, beliebt und einflussreich zu werden« gelesen. Es gibt so viele großartige Ideen, die leider in den Schubladen liegen, weil sie erstens gar nicht kommuniziert werden und zweitens immer so vorgestellt werden, dass der andere sich denkt: »Toll, deine Idee, aber was habe ich davon?« Mir ist eine umgesetzte Idee, von der viele Menschen profitieren, lieber als eine, die mir und der Schublade gehört. Meine Unternehmen und Projekte leben davon, dass ich mit Menschen Ideen entwickle, aber nie das Recht haben will, dass es meine Einfälle und Gedanken waren – Hauptsache, sie werden umgesetzt. 80 Prozent meiner Kunden und Start-ups werden ihr Leben lang verschweigen, von wem sie die Idee, die Beziehung oder die finanziellen Mittel haben, aber diese tun ihrer Persönlichkeit und damit ihrem Unternehmen gut und das ist das Ziel. Denn jeder Mensch möchte sein Gesicht wahren. Die Wertschätzung und die Anerkennung der 20 Prozent meiner Kunden, die sich bedanken und heute die Vision der Stiftung unterstützen, ist mehr als ausreichend, um mit dieser Philosophie noch mehr Menschen zu erreichen.

*»Die Menschen finden ihre eigenen Ideen immer besser, es sei denn, deine Idee ist eine Idee, deren Zeit gekommen ist! «*

**Victor Hugo**



Wie man Freunde gewinnt (Dale Carnegie)



Youtube: »Dale Carnegie – Umgang mit Menschen«





*Frage dich täglich: Würdest du dein eigenes Pferd sein wollen?*

## PFERDE – MEINE NEUEN FREUNDE

Ein paar Wochen bevor ich 27 wurde, fragte mich ein Kunde: »Herr Indra, was machen Sie dieses Jahr an Ihrem Geburtstag?« »So wie in fast jedem Jahr werde ich bei einem Kunden sein.« Darauf erwiderte er: »Wir möchten Ihnen mit einigen Führungskräften gemeinsam als Dankeschön für unsere erfolgreiche Zusammenarbeit ein Seminar für Ihre persönliche Weiterentwicklung schenken.« Der Leiter für die Aus- und Weiterbildung im Konzern hatte aus seiner eigenen Karriere einen ganz besonderen Kontakt, den er nun teilen wollte, und ich durfte dazugehören.

Im Laufe meiner Entwicklung haben mir Mentoren gesagt, dass ich bis zum 27. Lebensjahr die Möglichkeit hätte, an meiner Persönlichkeit zu arbeiten. Das, was ich mit 27 sein würde, das wäre ich dann mein ganzes Leben. Sicherlich kann die eine oder andere Eigenschaft noch entwickelt werden, aber die Hauptpersönlichkeit stehe dann fest. Also entschied ich mich, bis zu diesem 27. Lebensjahr alles Erdenkliche anzunehmen und zu tun, was meiner persönlichen Entwicklung guttun würde.

Die Einladung und das Geschenk sollten nun die Krönung sein. Ohne zu wissen, worum es im Detail gehen und wer die Seminarleiter sein würden, fuhr ich nach Hamburg. Auf einem Bauernhof angekommen, begegnete ich einem Menschen, der mich trainiert und damit auf große Potenziale aufmerksam gemacht hat, um für das nächste Level in meinem Leben vorbereitet zu sein. Nach nur kurzer Zeit sagte er mir: »Wenn Sie das, was Sie nach außen ausstrahlen, auch nach innen ausstrahlen, sind Sie nicht mehr zu stoppen.« Leider war mir das in diesem Moment zu hoch und ich fragte: »Was meinen Sie damit?« Er wiederholte: »Wenn Sie das, was Sie nach außen ausstrahlen, auch nach innen ausstrahlen, sind Sie nicht mehr zu stoppen. Alles Weitere werden Sie in den kommenden zwei Tagen von meinen Freunden lernen.« Ich konnte mit seiner Empfehlung zu diesem Zeitpunkt wirklich nichts anfangen und war gespannt auf seine Freunde. Dreimal dürfen Sie raten, wer seine Freunde waren – es waren Pferde. Sie müssen wissen, dass ich schreckliche Angst vor Tieren jeglicher Art habe, da ich als Kind vom Schäferhund der Nachbarn gebissen wurde. Nun traf ich damals auf diese sehr schönen, großen und für mich angsteinflößenden Lebewesen.

»Herr Indra, gehen Sie bitte auf das Pferd zu, bauen Sie einen Kontakt auf und bringen Sie es in Bewegung.« Meinen Geburtstag hatte ich mir deutlich anders vorgestellt und ich entschied mich deshalb, diese Übung aus Angst nicht zu machen. Ich hatte einfach keine Ahnung, wie das funktionieren sollte. Bis zu diesem Zeitpunkt waren es Kunden, die ich persönlich, telefonisch oder technisch angesprochen hatte, das Pferd hatte aber weder Telefon, E-Mail noch SMS. Diese Begegnung war der Anlass für meine Entscheidung, von nun an ohne Handy und andere Hilfsmittel zu kommunizieren, sondern nur noch persönlich.

Der Trainer ging zu dem Pferd, streichelte es und zelebrierte im Anschluss eine Show, wie ich sie noch nie erlebt hatte. Gänsehaut pur. An diesem Tag und in diesem Moment lernte ich neben der Kraft der Körpersprache, was für ein Pferd und damit auch für einen Menschen notwendig ist, um zu vertrauen und zu folgen: Selbstvertrauen. Nur, wenn ich weiß, wohin ich will, wird das Pferd mir folgen. Nachdem alle aktiv mit dem Pferd gearbeitet hatten, war ich der Letzte in der Reihe. Ich bekam sogar ein Seil zur Hilfe, das mir jedoch nicht half. Das Pferd blieb einfach stehen. Also dachte ich mir, ich laufe einfach mal los. Zu dieser Zeit war ich noch der Ansicht, dass das Pferd und damit auch die Menschen mir folgen, wenn ich schnell vorweg laufe. Das Pferd aber blieb stehen. Die Bilder

zeigen, dass es eins zu eins verkörperte, was ich dachte und ausstrahlte: Unsicherheit und mangelnde Entschlossenheit. Diese Begegnung und die Emotionen, mit denen ich dabei konfrontiert wurde, führten zu vielen Entscheidungen bezüglich meiner zukünftigen Kommunikationsstrategie. Dem Pferd war es egal, wer ich war, welchen Titel und welche Position ich hatte, welche Anzüge ich trug und welches Auto ich fuhr. Es zählte nur, welche inneren Werte ich nach außen hin repräsentierte. Also übertrug ich das im Anschluss auch auf die Menschen und mein Kommunikationsverständnis.

Die maßgeschneiderten Anzüge und rahmengenähten Schuhe kamen weg und wurden durch Trainingsjacke, Jeans und Turnschuhe ersetzt. Der unlimited Limousinen-Vertrag mit Fahrer wurde gekündigt und ich nutzte fortan nur noch die öffentlichen Verkehrsmittel. Ich hatte verstanden: Um nachhaltig die Menschen für mich zu gewinnen, entscheiden meine innere Einstellung zu mir selbst und die Richtung, in die es geht. Mittlerweile fällt es mir deutlich leichter, Katzen, Hunden, ja auch Pferden mit Mut entgegenzugehen, um einen Kontakt aufzubauen. Wenn ich Menschen begegne und sie für mich gewinnen will, denke ich immer an ein Pferd, weil jeder Mensch gerne einer Persönlichkeit vertraut und folgt, die weiß, was sie will und wohin sie will. Heute, acht Jahre nach dieser ersten Begegnung, ist dieser Pferdetrainer Direktor in meiner Academy und teilt in einem Potenzialentwicklungsprogramm sein Wissen mit all meinen Kunden und Start-ups.

*»Sie können Reiter oder Ritter sein –  
entscheiden Sie selbst.«*

**Reinhard Mantler**



*Horse Sense: Oder wie Alexander der Große erst ein Pferd und dann ein Weltreich eroberte (Fritz Hendrich)*



*Regeln für einen Ritter (Ethan Hawke)*

## 2DO: BRÜCKEN BAUEN

Meine persönliche und geschäftliche Kommunikationsstrategie wurde früh von Vera F. Birkenbihl geprägt. Als ich das erste Mal ein Schulungsvideo von



*Besuchen Sie die Inseln Ihrer Mitmenschen und nutzen Sie die Vogelperspektive.*

ihr gesehen habe, habe ich rein gar nichts verstanden und ehrlich gesagt war ich auch von ihrer Optik irritiert, sodass ich sie zu meiner eigenen Schande zunächst als Expertin nicht ernst genommen habe. Sie stellte die Theorie auf, dass jeder Einzelne von uns Menschen für sich auf einer Insel lebt. Und auf dieser Insel sind wir grundsätzlich alleine. Damit wir Menschen erreichen können und sie uns wahrnehmen, gibt es die Kommunikation. Das wichtigste Bild an dieser Stelle ist es, in der Kommunikation ein Brückenbauer zu sein. Ich muss also eine Brücke bauen zwischen meiner und Ihrer Insel

bzw. zwischen meiner und den anderen Inseln. Auf diese Weise schaffe ich im ersten Schritt die Möglichkeit, andere Menschen auf ihrer Insel zu besuchen, damit diese im zweiten Schritt auch mich besuchen kommen.

Diese Inspiration hat mir geholfen, die Entscheidung zu treffen, dass ich bewusst Brücken baue und die Initiative ergreife, im ersten Schritt die anderen besuchen zu gehen. Deshalb liebe ich es, seit 15 Jahren im Außendienst zu sein. Ich gehe, fahre, fliege und reise zu den Menschen und lasse all das, was ich denke, auf meiner eigenen Insel. Auf der Insel des anderen geht es darum, zu verstehen: Wo steht der andere und wie sieht er die Welt? Wenn ich auf der Insel des anderen bin, suche ich aktiv nach Gemeinsamkeiten, denn: »Sympathie entsteht durch die Summe an Gemeinsamkeiten.« Auch wenn ich in Mathe immer eine vier bis fünf als Schulnote hatte, so empfehle ich Ihnen, den gemeinsamen Nenner in der Kommunikation mit anderen zu finden. »Herr Indra, Sie können sich anstrengen, wie Sie wollen, allein aufgrund Ihrer Bayern-Jacke werden wir keine

Gemeinsamkeit finden«, sagte mir einmal ein potenzieller Kunde. »Übrigens, die größte Gemeinsamkeit, die uns alle verbindet, ist die, dass wir unterschiedlich sind«, antwortete ich ihm.



Youtube: » *The Holstee Manifesto: Lifecycle Video*«



Es gibt Menschen, die sind Kunden geworden, und es gibt Menschen, die sind keine Kunden geworden. Denen, die es geworden und die auch geblieben sind, ist es wichtig, neben den betriebswirtschaftlichen harten Faktoren auch an den zwischenmenschlichen weichen Faktoren der Kommunikation zu arbeiten. Diejenigen, deren Erwartung ich nicht entsprochen habe und auf die ich mit meinem lockeren Outfit und ohne Statussymbole keinen Eindruck machen konnte, wollten keine Zeit investieren, da ihnen der »Unterschied« zu groß und der Fokus auf das kurzfristige, schnelle Business wichtiger war. Rückblickend habe ich sowohl den anderen als auch mir das Leben dadurch zwar schwerer gemacht, allerdings habe ich auch meine eigene Marke gebildet und somit eine positive Wirkung erzielt.

Wenn wir wollen, finden wir immer eine Gemeinsamkeit als Basis für eine neue Verbindung. Wenn wir uns öffnen und unsere Vergangenheit und unsere Vorurteile loslassen, kann viel Neues entstehen. Wie schwierig und herausfordernd das ist, merke ich jeden Tag selbst. Das wichtigste Ziel meiner Kommunikation ist es, aus der Insel meines Gegenübers und meiner eigenen Insel eine neue gemeinsame Insel zu schaffen. Gehalten und gefestigt von der einen Gemeinsamkeit, wie beispielsweise Fußball, Erfolg, Unternehmen, Familie oder was Ihnen noch dazu einfällt. Zu welchen Menschen bzw. Inseln möchten Sie eine neue Brücke bauen oder die bestehende erneuern? Wo denken Sie, ist es an der Zeit und auch notwendig, dass Sie die Initiative ergreifen, um die Kommunikation und damit auch die Beziehung zu starten, zu pflegen oder auf das nächste Level zu führen? Oft können dabei Ihre Worte den entscheidenden Unterschied machen.



Youtube: » *The Power of Words*«



## 2DO: KOMMUNIKATIONSFILTER REINIGEN

Auf der Insel angekommen sein heißt noch lange nicht, dass nun alles läuft. Nun gilt es, Folgendes zu wissen und sich dessen in der Kommunikation bewusst zu sein: Es gibt unsichtbare WahrnehmungsfILTER, auch Firewalls genannt. Diese blocken vor allem unbewusst grundsätzlich alles ab, was uns unser Gegenüber erzählt. Diese Filter können sein: Vorurteile, Erziehung, Wissen, Erfahrung, Medien, Misstrauen usw. Aufgrund einiger Glaubenssätze, die auf Vorurteilen basieren, neigen wir dazu, schnell zu verallgemeinern. Das schadet eher unserer Kommunikation, als dass es sie fördert.

*»Es ist leichter, ein Atom zu zerstören als ein Vorurteil.«*

### **Albert Einstein**

Wenn ich spreche, unterbrechen mich die Menschen oft, nach dem Motto: »Ich weiß, was Sie mir sagen wollen.« Auf der einen Seite ist das respektlos, auf der anderen Seite ist es die Realität. Nun kommt die wohl größte Lehre: »Kommunikation bedeutet zuhören.« Eine nettere Formulierung für: »Mund halten.« Wir haben einen Mund und zwei Ohren. Vielleicht wollte der Schöpfer damit zum Ausdruck bringen, dass wir doppelt so viel zuhören sollten, als selbst zu reden. Ein optimales Gespräch ist für mich nach dem Paretoprinzip von 20 Prozent zu 80 Prozent organisiert. 20 Prozent gehören mir, um zu sprechen und vor allem um zu fragen, denn: »Wer fragt, der führt.« 80 Prozent gehören meinem Gesprächspartner. Er soll reden. Und vor allem ausreden. Ich schaue dabei 20 Prozent der Zeit in die Augen meines Gegenübers und 80 Prozent auf mein weißes Blatt Papier, auf dem ich mir alles aufschreibe, was er sagt. Ich nehme ihn ernst und das motiviert ihn, weiterzusprechen. »Herr Indra, das erzähle ich normalerweise nicht, aber Ihnen kann ich es ja sagen.« An diesen Punkt komme ich nur, weil er spürt: »Der schätzt mich wirklich.« Welche Filter haben Sie aktiviert, wenn Sie auf Menschen treffen? Welche wollen Sie bewusst abschalten, damit Ihr Gegenüber Sie vorurteilsfrei erreichen kann?

Repetitio est mater studiorum (lat.) – die Wiederholung ist die Mutter des Lernens. Also ist die Wiederholung auch die Mutter der Kommunikation und der Weiterentwicklung aller Stärken.

 Youtube: »ALPHA – Sichtweisen für das dritte Jahrtausend«



## 2DO: PRIORITÄTENMANAGEMENT

»Herr Indra, wir haben keine Zeit für persönliche Kommunikation.« Na super. Allerspätstens dann, wenn das Problem bis zur Decke hoch ist, wird es heißen: »Kommen Sie, setzen wir uns mal zusammen.« Ich habe einmal erlebt, dass in einem Projekt sogar Privatjets gebucht wurden, um alle Entscheidungsträger an einen Tisch zu bringen und die Herausforderung, die sich über Wochen und Monate entwickelt hatte, zu lösen. Meine Kunden verfügen über alle modernen technischen und digitalen Möglichkeiten, die Sie sich vorstellen können. Allein für den Videokonferenzraum wurden mehrere Millionen investiert. Am Ende aber war die Notwendigkeit so hoch, dass nur ein persönliches Meeting die Lösung war. Mir ist bewusst, dass wir alle sparen sollen und wollen, oft aber sparen wir an einer Stelle, die uns nachhaltig und langfristig richtig Geld kostet. Wir sparen an der Zeit, an der persönlichen Kommunikation und damit an der Aufmerksamkeit, die notwendig ist, um Energien auszutauschen und gemeinsam etwas zu erreichen.

In der griechischen Mythologie beschreiben und verkörpern zwei Götter die Zeit. Der eine Gott ist Chronos, der Gott, der für den Ablauf der Zeit steht. Also zehn Uhr, elf Uhr, zwölf Uhr, Montag, Dienstag, Mittwoch, Januar, Februar, März usw. Chronos ist wichtig, Chronos gibt uns Ordnung und Struktur. Der Abflug um 06.10 Uhr ist einfach verbindlicher als der Abflug bei Sonnenaufgang. Einverstanden. Aber über wie viel Prozent Ihrer Kommunikation entscheidet Chronos?

20 Prozent unserer Zeit sollten Chronos gehören, der Rest der wertvollen Zeit Kairos – dem zweiten Gott. Dieser verkörpert den richtigen Zeitpunkt. Nur: Wann ist der richtige Zeitpunkt? Meine Interpretation und Umsetzung von

Kairos war die Entscheidung, mich in der Kommunikation auf das Hier und Jetzt zu konzentrieren. Ich wollte alles ausblenden, damit ich mich zu 100 Prozent auf die Kommunikation fokussieren kann. Mit dieser Einstellung und Haltung möchte ich in erster Linie eines erreichen: Wertschätzung! Mein Gegenüber soll sehen und spüren, dass ich bei ihm bin. Durch diese Wertschätzung entstehen Vertrauen, Offenheit und Nähe. Und diese Summe führt zu Chancen und Gelegenheiten, bei denen Kairos sagt: »Diese Gelegenheit packen wir beim Schopf.« Auch für Ihr Leben wünsche ich Ihnen, dass sich noch sehr viele Chancen ergeben, allein dadurch, dass Sie in der Kommunikation ins Hier und Jetzt gehen. Jeder, der mit mir kommuniziert, kennt die Energie allein aus dem Grund, weil ich kein Handy habe, somit keines auf dem Tisch liegt und mich E-Mail- und WhatsApp-Nachrichteneingänge nicht ablenken. Welchen Stellenwert hat Kairos in Ihrem Leben?

Meine schönste Kairos-Zeit ist die Zeit mit unserer Tochter. Ihr will ich eines vorleben und für das Leben mitgeben: Mama und Papa haben zu Hause miteinander geredet, haben sich deshalb immer sehr gut verstanden und ein harmonisches Leben geführt. Mit welchen Menschen, Kunden oder Mitarbeitern wollen Sie eine ganz besondere Kommunikation führen, Missverständnisse vermeiden und glücklich sein? In welchen Situationen wollen Sie sich mehr disziplinieren, damit Sie noch mehr nach Kairos leben und Chronos nur dann einsetzen, wenn es notwendig ist?

Planen Sie in dieser Übung bewusst Ihre Gesprächspartner ein, die von Ihrer persönlichen Kommunikationsstrategie profitieren sollen.



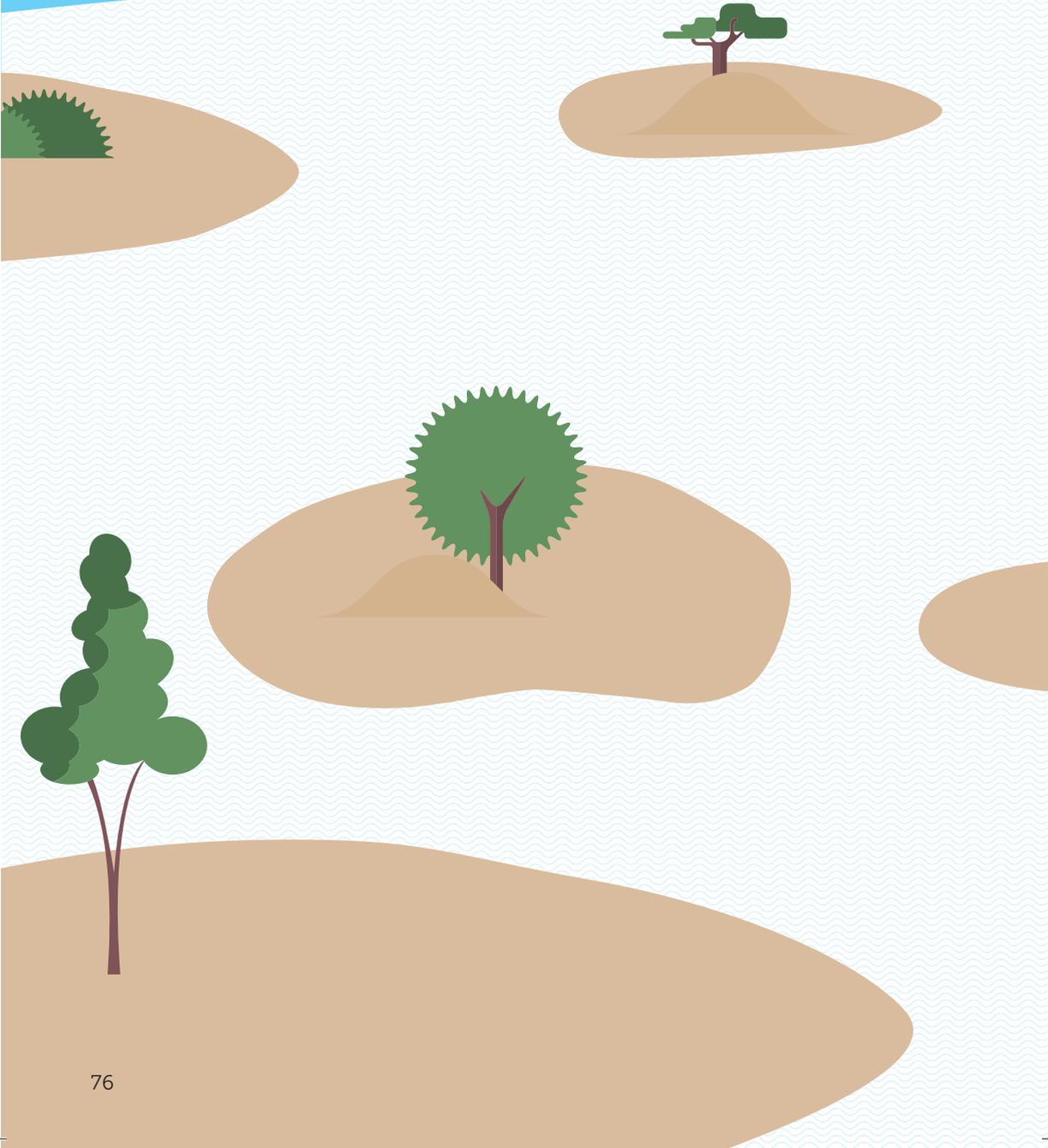
Youtube: »Eine wertvolle Lektion fürs Leben«

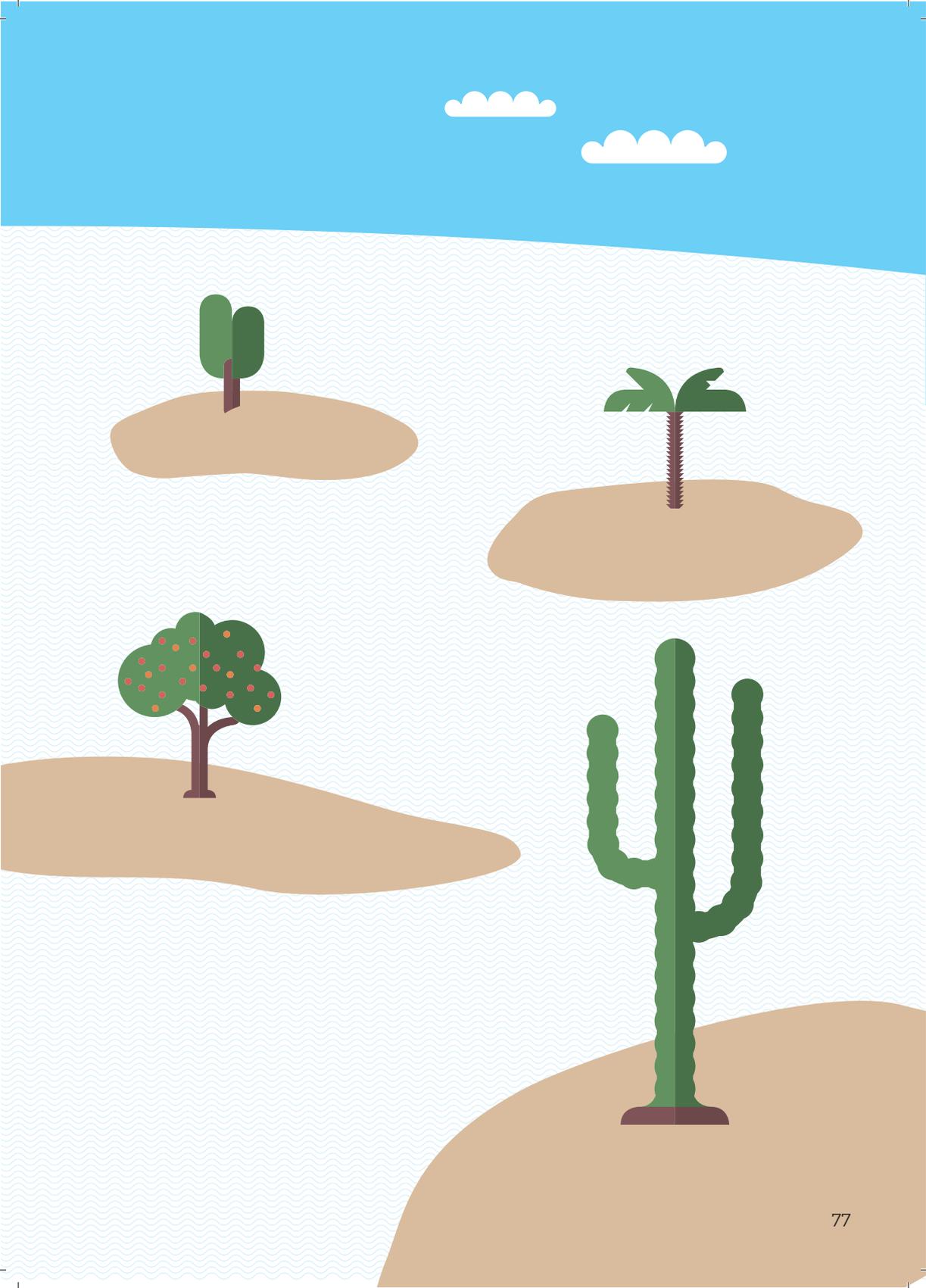




*Kommunikation ist das,  
was der andere versteht.*

# BRÜCKEN BAUEN





# KOMMUNIKATIONSFILTER REINIGEN





## PRIORITÄTENMANAGEMENT

MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO

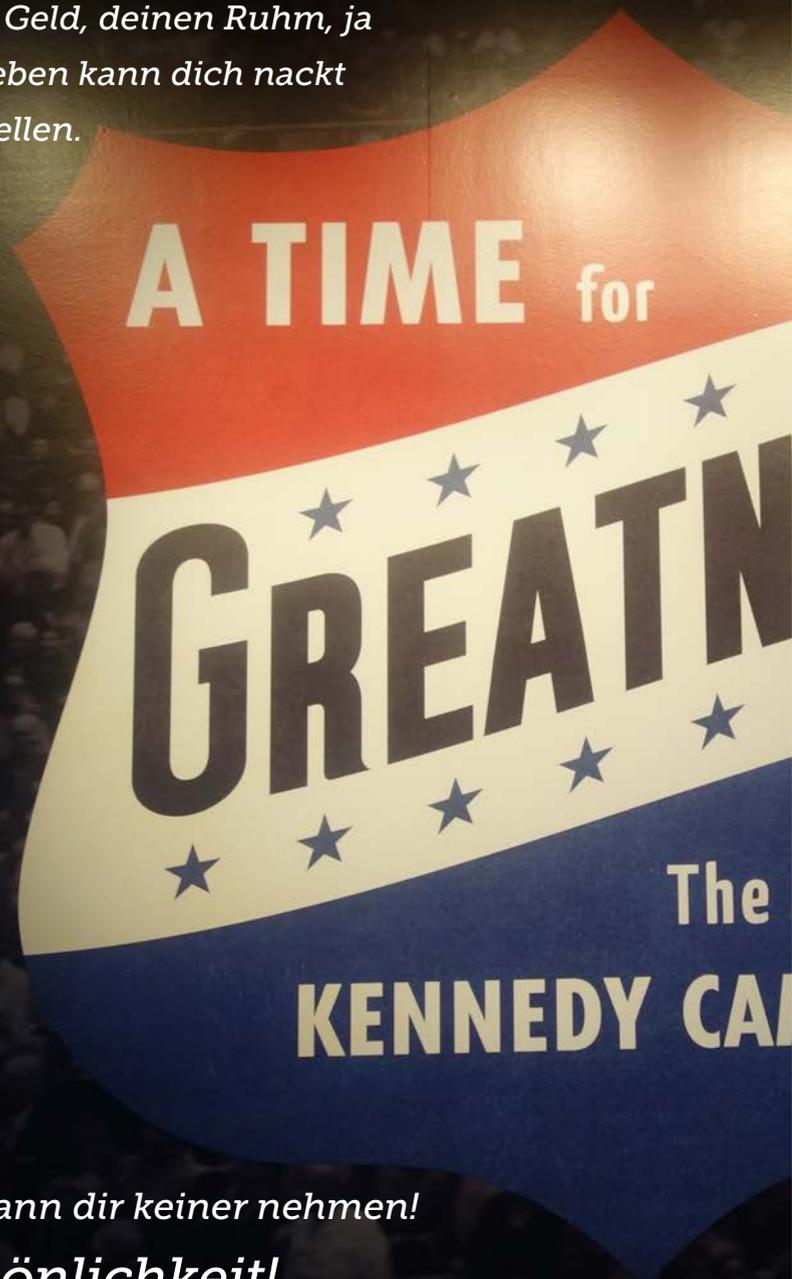
[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

*Das Leben kann dir am Ende alles nehmen –  
deine Familie, dein Geld, deinen Ruhm, ja  
einfach alles. Das Leben kann dich nackt  
machen und bloßstellen.*



*Nur eines, eines kann dir keiner nehmen!  
Deine Persönlichkeit!*

Presented in part by the generosity of



**PERSÖNLICHKEIT**

»Das Leben kann dir am Ende alles nehmen – deine Familie, dein Geld, deinen Ruhm, ja einfach alles. Das Leben kann dich nackt machen und bloßstellen. Nur eines, eines kann dir keiner nehmen! Deine Persönlichkeit!« Dies waren die Worte eines mit der Hand geschriebenen Dankesbriefs von einem Kunden zu Weihnachten und sind heute die Einleitung für das wohl sinnvollste Studium, das ich jedem Menschen empfehle: das Studium der Persönlichkeit. In diesen Studiengang werden Sie immer aufgenommen, Sie sind Professor und Student in einer Person, Forschungen und Prüfungen gibt es jeden Tag und Sie selbst dürfen sich Ihren Titel aussuchen.

Zu Beginn meines Start-ups sagte mir einmal ein Kunde: »Also, Herr Indra, verstehen Sie mich bitte richtig, nur weil ich Sie wirklich kenne, möchte ich Ihnen sagen, was meine Frau über Sie denkt. Sie denkt, dass Sie ein sehr oberflächlicher Mensch sind.« Als hätte ich nicht schon genug mit Ablehnung und Kritik zu tun gehabt, traf mich diese Resonanz sehr tief und ich traf folgende Entscheidung: In Zukunft würde mich nie wieder jemand als »oberflächlichen Menschen« bezeichnen. Von nun an würde ich alles dafür tun, als »außergewöhnliche Persönlichkeit« wahrgenommen zu werden. Bei der Begegnung mit Menschen wollte ich noch mehr Tiefgang und Achtsamkeit investieren als vorher. Mein Gegenüber sollte spüren, dass es im Moment der Begegnung nur ihn gibt. Ein großes Vorbild für mich ist seither der frühere amerikanische Präsident John F. Kennedy, dessen Zitat ich für mich wie folgt angepasst habe: *Frage nicht, was die anderen für dich tun können, sondern was du für die anderen tun kannst.*

## DER GRÖSSTE SCHATZ LIEGT IN DIR

Als ich 19 war, fuhr ich an einem Samstagmorgen mit meinem 250 Euro teuren Ford Escort und einem hängenden Auspuff zu meinem ersten Persönlichkeitsseminar. Es war auch mein erster Tag in einem Anzug – dem meines Vaters. Etwas groß, aber es war Anzugpflicht, und da ich für das sechswöchige Seminar 250 Euro investieren durfte, fehlte mir das Geld für etwas Passenderes. Der Referent nahm zur Begrüßung ein weißes Papier in die Hand und sprach: »So kommen wir auf die Welt. Weiß, rein und offen für die Welt. Danach melden uns unsere Eltern bei einem Seminar an, ohne uns zu fragen. Das Seminar ›Erziehung! Dann heißt

es: »Das kannst du nicht, das darfst du nicht, das hat noch keiner gemacht, was sollen denn die anderen denken ...« Bei diesen Worten knitterte er das Papier zusammen. Es war mucksmäuschenstill. »Viele Menschen fühlen sich wie dieses zusammengeknitterte Stück Papier!« Danach warf er es quer durch den Seminarraum. »So, da liegen Sie nun in einer Ecke und keiner nimmt Sie wahr.« Es wurde noch stiller und ich hatte einen Kloß im Hals und Tränen in den Augen. »Es sei denn, es kommt ein Mensch in Ihr Leben, der Sie und Ihr Potenzial sieht und Ihnen dabei hilft...« – er hob das Papier auf – »... sich zu entfalten! Sich zu entfalten, dass Sie wieder Ihr Potenzial sehen, welches sicherlich ein paar Falten oder Narben hat. Und ich glaube, dass in jedem von Ihnen mindestens noch ein großer Schatz steckt, den Sie noch nicht kennen oder genutzt haben!« Es war der Tag und der Moment, in dem ich anfang, daran zu glauben, zu hoffen und mich vor allem dafür zu öffnen, dass Menschen mir dabei helfen, mich auf die Potenziale aufmerksam zu machen, die in mir stecken.

## PACK ES AN

Da ich nun mit der Empfehlung »Persönlichkeitsentwicklung« einen neuen Suchbegriff gefunden hatte, googelte ich regelmäßig und fand ein Seminar von Europas Persönlichkeitstrainer Nummer eins, Jörg Löhr. Es kostete 48 Euro für 60 Minuten Vortrag. Von meinem Wohnort 200 km entfernt, brauchte ich für Hin- und Rückfahrt noch 50 Euro für eine Tankfüllung Diesel. Da Persönlichkeitsentwicklung eine Entscheidung war, in die ich um jeden Preis investieren wollte, fuhr ich los und wusste, dass ich von den 100 Euro, die mir zur Verfügung standen, maximal noch zwei Euro übrig hatte für Parkgebühren und Verpflegung. Ich entschied mich also, kostenfrei weit weg zu parken und mir im Discounter etwas zu essen und zu trinken zu kaufen. Richtig traurig machte mich dann vor Ort, dass ich mir Herrn Löhrs Bücher, die er auf einem Tisch aufgebaut hatte, nicht leisten konnte. Viele Besucher des Vortrags kauften sich welche und standen dann Schlange, um sie sich signieren zu lassen. Gern hätte ich das auch gemacht, aber ich war glücklich, überhaupt da sein zu können. Und ich wurde nicht enttäuscht. Da freie Platzwahl war und ich früh da war, setzte ich mich in die erste Reihe, um Jörg Löhr aus der Nähe zu sehen. Das Feuerwerk der Begeisterung steckte jeden im Saal an. *»Wenn Sie Ihr Schiff und damit Ihre Gedanken nur um ein Grad in eine andere Richtung lenken, kommen Sie ganz woanders an!«*

»Wenn eine Persönlichkeit wie er das sagt, kann es nur die Wahrheit sein«, dachte ich voller Respekt und entschied mich nach der Veranstaltung, seinem Rat zu folgen. Mit vor Aufregung nassen Händen überwand ich eine für mich große Hemmschwelle, nahm all meinen Mut zusammen und traute mich, auf ihn zuzugehen und ihn anzusprechen: »Herr Löhr, vielen Dank für Ihren Vortrag. Ich habe so etwas noch nie erlebt. Ich weiß nicht, was ich sagen soll. Aber ich hätte eine Frage.« »Das freut mich, Dankeschön. Welche Frage haben Sie?« »Herr Löhr, ich bin dunkelhäutig, Anfang 20 und möchte Unternehmen unterstützen, zu wachsen, nur weiß ich nicht, ob die mich ernst nehmen bzw. ob die mir was zutrauen.« Er antwortete: »Schauen Sie, ich habe mit Anfang 30 als ehemaliger Profisportler auch als Unternehmensberater begonnen und die gleichen Fragen gehabt. Sie haben einen Riesenvorteil. Sie sind jung, fallen mit Ihrem internationalen Auftreten sofort auf und haben einen großen Wettbewerbsvorteil: Mit Ihnen rechnet keiner und daher bekommen Sie fünf Minuten mehr, weil Sie Neugierde auslösen. In dieser Zeit müssen Sie mit Ihrer Persönlichkeit punkten und kein Kunde wird Ihnen widerstehen können.«



*Jörg Löhr: »Identifizieren Sie sich mit Ihren Werten so stark, dass Sie sie sich eintätowieren würden?«*

An die Sprachlosigkeit, die mich in diesem Moment vor elf Jahren erfüllte, erinnere ich mich heute mit Freudentränen in den Augen – genau elf Jahre, nachdem ich diese Worte gehört habe und Ihnen nun erzähle. Mit dem Rest, was mir an Stimme blieb, fragte ich ihn, ob ich eine Widmung auf das Teilnehmer-Handout bekommen könnte. »Pack es an!«, schrieb er mir hinein und schenkte mir ein Erinnerungsfoto. »Was ein Typ!«, dachte ich mir. »Dass so ein erfolgreicher Mensch sich Zeit für mich nimmt.«

Als ein amerikanischer Konzern mich neun Jahre danach für eine Führungskräfteveranstaltung buchen wollte, sagten sie mir, dass sie für die Veranstaltung letztes Jahr Herrn Löhr gebucht hatten. Ich erzählte ihnen, dass er eines meiner

größten Vorbilder war und ich viel von ihm gelernt hatte. Nach der Veranstaltung verriet mir der Kunde: »Wir haben Sie gebucht, weil Ihre Jugendlichkeit uns angesteckt hat und Sie mit Ihrem Auftreten zu unserem internationalen Konzern passen.« Da dachte ich an Jörg Löhrs Rat: *»Machen Sie aus Ihren vermeintlichen Schwächen Ihre größten Stärken und keiner kann Sie stoppen!«*

## ENTSCULDIGUNG - DAS WORT GROSSER PERSÖNLICHKEITEN

Bei meinem ersten großen Auftraggeber begegnete ich einem Manager aus dem Marketing. Er war an meinen Projekten beteiligt und bekam von mir oft Aufträge, die am besten in 24 Stunden umgesetzt werden sollten. Er hat nie so richtig verstanden, warum die Eigentümer und Geschäftsführer meinen Ideen und mir so viel Freiheit gaben und so entstanden neben Neid und Missgunst auch viele Gerüchte.

Eine Führungskraft, die ich betreute, rief mich an und sagte: »Du, der Marketingmanager erzählt allen, dass du ein Schleimer und schwul bist. Jeder weiß, dass ihr euch nicht versteht, aber das würde ich mir nicht gefallen lassen.« Der persönliche und der geschäftliche Druck waren so hoch, dass ich nie die Zeit und Kraft hatte, mich um Gerüchte zu kümmern, also machten wir beide weiterhin unsere Arbeit und eines Tages hieß es, dass er das Unternehmen gewechselt habe.

Jahre später bekam ich von dem damaligen Marketingmanager eine Nachricht mit dem Text: »Hallo Herr Indra. Ich lebe nun auch in Frankfurt und würde mich gerne mit Ihnen treffen.« Ich war zu der Zeit in London und antwortete überrascht: »Gerne.« Damals hatte ich entschieden, geschäftlich nur noch mit Menschen zu arbeiten, die ich auch zu mir ins Wohnzimmer einladen würde, also besuchte er mich und ich sagte: »Ich bin etwas überrascht über Ihre Initiative, weil die besten Freunde waren wir ja nun nicht.« »Herr Indra, ich möchte mich entschuldigen. Ich habe die Seiten gewechselt und bin nun für einen großen Außendienst mit über 1.000 Führungskräften und Partnern verantwortlich. Jetzt verstehe ich Sie und Ihre Ideen deutlich besser. Im Innendienst war für mich vieles einfach nur befremdlich, aber heute macht alles sehr viel Sinn.« Ich

war sprachlos. Ich glaubte, dass das, was er hier tat, ganz große Persönlichkeiten auszeichnet: die Größe haben, zu Fehlern zu stehen und sich zu entschuldigen. Wir haben seither gemeinsam viele sehr erfolgreiche Projekte umgesetzt und bei jeder Gelegenheit erzähle ich ihm und anderen, dass ich und viele von dieser Geschichte lernen können. Und genau dieser ehemalige Marketingmanager, der heute Geschäftsführer eines großen Konzerns ist, lud mich später zu Jens Corssen ein und erweiterte damit mein Verständnis von Persönlichkeitsentwicklung.

## WER ICH BIN WILL ICH SEIN!

Zu dieser Zeit war ich gerade frisch von meiner katastrophalen Sri-Lanka-Reise zurück, hatte die Kommunikation mit meinen Eltern beendet, habe mich innerlich über viele geärgert und sicherlich am meisten über mich selbst. »Ein Guru ärgert sich auch – aber nicht so lange!«, eröffnete Jens Corssen und ergänzte: »Alles, was Sie heute sind, haben Sie sich selbst ausgesucht, denn Sie sind ein Schnäppchenjäger und Preisvergleicher! Die schmerzvollen Alternativen waren Ihnen zu teuer. Der Schmerz wäre zu hoch gewesen. Anstatt zu sagen: ›Schmerz? – Ja!‹, war Ihnen der Rabatte-Weg lieber. Freunde, wer mehr Glück will, muss durch den Schmerz!« Bam! Ich ging die Situation mit meinen Eltern und viele andere Situationen durch und stellte einen großen Fehler in mir fest: Ich



Jens Corssen: »Wenn das Schicksal kommt, bin ich schon da.«

hatte Menschen und Verhalten nicht voneinander getrennt. Bei vielen Menschen hat mich oft ein konkretes Verhalten gestört und das habe ich auf den gesamten Menschen übertragen und damit unfair agiert. Zusätzlich habe ich durch meinen Ehrgeiz und meinen Erfolg bei manchen Kunden, die während meiner Beratung ihr Gesicht wahren wollten, Angst ausgelöst und war eine Gefahr für deren geschäftliche Berechtigung geworden. Ich beschloss, von nun an stärker darauf Rücksicht zu nehmen und habe

dadurch auch mein eigenes Ego bewusst kennengelernt. Meine Erkenntnis daraus war, dass es durchaus einen gesunden Egoismus gibt und dass jeder die Wertschätzung bekommen soll, die er verdient. Ich verschwendete von da an weniger Zeit mit Diskussionen um Inhalte und fokussierte mich mehr darauf, mit welcher Haltung ich mit anderen durchs Leben gehen will. Das Leben wurde eine Ganztagschule ohne Ferien und jede schwierige Situation oder jeder Fehler wurden nun meine Coaches.

*»Glück ist eine Prämie,  
ein Bonus für die Überwindung.«*

### **Jens Corssen**



*Ich und die anderen: Als Selbst-Entwickler zu gelingenden  
Beziehungen (Jens Corssen)*



*Youtube: »Jens Corssen: Das Corssen-Prinzip (Interview)«*



## **2DO: SPIEGELBILD**

Schreiben Sie bitte in den »Spiegel« in der Mitte der Seite Ihren Namen oder ein »P« für Persönlichkeit. Um diesen Kreis malen Sie rundherum so viele Kreise, wie es geht bzw. wie Sie brauchen. Dies sind die Lebensbereiche, wie beispielsweise Familie, Gesundheit, Beruf, Geld, Freunde, Sport... Sie alle sind ein Spiegelbild Ihrer Persönlichkeit. Wenn Ihnen ein Spiegelbild gefällt, dann dürfen Sie stolz darauf sein und sich freuen, weil Sie es Ihrer Persönlichkeit zu verdanken haben, dass Sie beispielsweise ein glückliches und erfülltes Familienleben führen. Wenn aber einer der Lebensbereiche, beispielsweise Finanzen (wie bei mir vor Jahren), eine volle Katastrophe ist, dann liegt hier noch mehr Potenzial und der Hebel in Ihrer Persönlichkeit. Es waren Muster, Gewohnheiten und auch Glaubenssätze, die es nicht zugelassen hatten, dass ich schuldenfrei und liquide war bzw. finanziell auf sichere und starke Beine kam. Ich hätte zig Geldseminare besuchen können – was ich auch gemacht habe –, nur hat es nichts gebracht, denn: Das Spiegelbild wird sich erst entwickeln, wenn die Persönlichkeit sich

mitentwickelt. Das heißt konkret: Egal, welchen Lebensbereich Sie weiterentwickeln, verbessern oder auch optimieren wollen – wenn Sie bereit sind, an Ihrer Persönlichkeit zu arbeiten, werden sich alle, die Betonung liegt auf alle, Lebensbereiche parallel mitentwickeln.

## 2DO: DAS BIN ICH VON A-Z

Dieses 2DO wird Ihnen sicherlich sehr viel Spaß machen. Finden Sie zu jedem Buchstaben eine passende, zukünftige und gerne auch witzige Eigenschaft. Und wenn Sie dann in Zukunft jemand fragt, welche Eigenschaften Ihre Persönlichkeit auszeichnen, dann fragen Sie zurück: »Wie viele der 26 Eigenschaften möchten Sie hören?«

## 2DO: EINSICHT

Finden Sie die Essenz der letzten Übung und formulieren Sie den für Sie passenden Satz. Mein Satz lautet: »Ich, Ethan Indra, sehe ein, dass in meiner Persönlichkeit Glaubwürdigkeit meine größte Stärke ist. Ich sehe auch ein, dass ich in der Führung von Menschen ein riesiges Potenzial habe.«

# SPIEGELBILD



DAS BIN ICH VON A-Z

**a**

b

**c**

g

e

**f**

h

**i**

**j**

**k**

**l**

**m**

o

p

q

r

s

t

v

u

x

w

y

z

# EINSICHT

Ich,

.....

sehe ein, dass in meiner Persönlichkeit

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

meine größten Stärken sind.





*Das Unterbewusstsein  
steuert als Autopilot  
unser Leben!*



**UNTERBE-  
WUSSTSEIN**

Es war ein Eisberg, der 1912 die Titanic, das zu der Zeit größte Schiff der Welt, zerstörte und 1.514 Menschen ihr wertvolles Leben kostete. Die Matrosen, die im Film plötzlich den kleinen Berg an der Oberfläche des Ozeans sahen, wussten sofort, was das bedeutete: Das Ende! Ihnen war bewusst, dass der kleine Berg an der Oberfläche des Wassers nur die berühmte Spitze des Eisbergs war. Unter Wasser, also in der Tiefe des Ozeans, standen Tonnen von schwerer Energie.

Der Tag der Erkenntnis, dass wir Menschen alle wie Eisberge sind, gehört zu den bedeutendsten Tagen in meinem Leben. Ich durfte nämlich lernen, dass ich, wenn ich gewinne, nicht wegen der Oberfläche, der Zahlen, der Daten, der Fakten, der Abschlüsse, der Titel, des Marketings oder Ähnlichem gewinne. Ich gewinne, weil ich die Tiefe in mir und die Tiefe in meinem Gegenüber bewusst nutze. In der Tiefe sind die Emotionen, die Erfahrungen, die Prägungen, die Glaubenssätze, die Wünsche und Sehnsüchte der Menschen. Wenn Sie Menschen langfristig und nachhaltig für sich gewinnen wollen, ist es wichtig, dass Sie auch selbst ein Mensch mit noch mehr Tiefgang werden.

Das Unterbewusstsein habe ich lange mit einem Betriebssystem und einer Festplatte (heute: Cloud) verglichen. Früher war die Leistung eines Rechners überschaubar und Sie konnten nur wenige Anwendungen durchführen. Heute sitze ich vor einem MacBook Pro und kann an meinem Buch schreiben, im Internet Informationen suchen, mir Videos anschauen oder produzieren, Musik hören, Dateien hochladen, Kontakte speichern, telefonieren und vieles mehr. Das Betriebssystem ermöglicht mir heute viel mehr als früher. Wann war das letzte Update von Ihrem persönlichen Betriebssystem? Gerne stelle ich Ihnen als Inspiration mein tägliches Update zur Verfügung, mit dem Ziel, dass Sie für sich auch eines definieren: »Am 31.05.2021 werde ich über unsere Stiftung jährlich eine Million Euro in hilfsbedürftige Kinder investieren, die mir bis dahin aus zehn Unternehmen zufließen werden. Um dieses Geld zu verdienen, werde ich als Unternehmer immer und überall mein Bestes geben, um meine Kunden und Start-ups mit den verkauften Lösungen und Ideen zu begeistern. Ich bin davon überzeugt, dass diese Summe spätestens am genannten Tag Investitionskapital wird. Es wartet nur darauf, auf die Konten der Organisationen, Eltern und Kinder zu fließen, sobald ich die versprochene Gegenleistung erbracht habe. Ich bin

überzeugt, dass mein Unterbewusstsein mir den richtigen Weg zu meinem Ziel zeigt, und ich werde ihn dann ohne jede weitere Verzögerung gehen, durchhalten und genießen.

Ich bin das Bewusstsein Gottes in Aktion. Durch ein unfehlbares Gesetz treten alle erforderlichen Ideen, Personen, Umstände und Finanzen zur Umsetzung meiner Vision in mein Leben. Die göttliche Intelligenz offenbart mir eine neue einzigartige Idee, die ich zum Wohle vieler Menschen und zur eigenen tiefen Erfüllung erfolgreich zur Umsetzung bringe. Ich bin von Gott geführt.«

Ist Ihr Unterbewusstsein darauf eingestellt, abzuheben und zu fliegen? Leben Sie für die Ziele anderer oder für Ihre eigenen Ziele? Sind Sie Pilot oder Passagier? Fliegen Sie Economy, Premium Economy, Business oder First Class? Entwickeln Sie für ein erfolgreiches, glückliches und friedliches Leben Ihre bewussten Kompetenzen zu unbewussten, besser: unterbewussten Kompetenzen weiter.



Youtube: »Das Unterbewusstsein als Garten«



## 2DO: PRÄGUNGEN

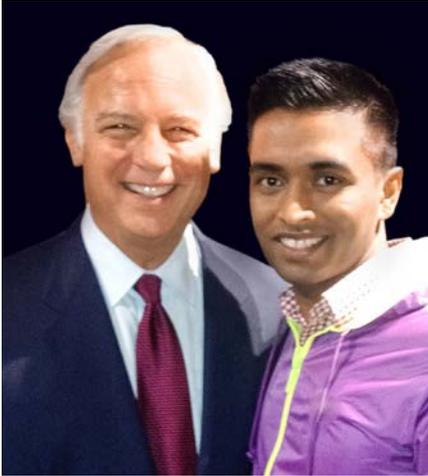
Schreiben Sie in jeden Kreis, was Sie in Ihrem Leben geprägt hat: Erlebnisse, Menschen, Tiere, Vorbilder, Chancen, Erfolge, Misserfolge, Schicksalsschläge, Umgebungen, Glücksfälle... und alles, was Ihnen dazu einfällt.

## 2DO: ERFAHRUNGEN

**Erfahrungen bremsen Wachstum.** Mir ist bewusst, dass es auch wertvolle und wichtige Erfahrungen im Leben gibt, die es sich zu nutzen lohnt. An dieser Stelle jedoch möchte ich bewusst auf diejenigen Erfahrungen eingehen, die zwar vorhanden, bei näherer Betrachtung aber womöglich die größten Handbremsen im Leben sind, weil sie Sie zum Stillstand und nicht zum Weitermachen verleiten. Auf welche Erfahrungen sind Sie stolz und welche möchten Sie am liebsten von Ihrer Festplatte oder Cloud ein für alle Mal löschen?

## 2DO: DIE WICHTIGSTEN ENTSCHEIDUNGEN

Das Wort »Fehler« habe ich aus meinem Wortschatz gestrichen. Oft hat und wird mir etwas »fehlen«, was kurzfristige Folgen und Konsequenzen haben



Jack Canfield:  $Event + Response = Outcome$

wird. Nur: Wer keine Fehler macht, macht **nichts!** Es gibt für mich keine Fehler, es gibt für mich nur Entscheidungen. Jede Entscheidung ist eine gute Entscheidung. Jede Entscheidung bringt mich mindestens einen Millimeter weiter. Auch wenn die Wahrheit oft in der Mitte liegt bzw. Grauzonen dazwischenliegen, brauchen wir bei Entscheidungen den Mut zur Scheidung, die Entschlossenheit, ja oder nein zu sagen sowie faulen Kompromissen aus dem Weg zu gehen. Burn the boats! An vielen Kreuzungen meines Lebens habe ich Entscheidungen getroffen, die mit

Blick in den Rückspiegel keine guten waren. Das Schöne daran ist, dass Ihnen jede Entscheidung neues Wissen, neue Weisheit und neuen Fortschritt schenkt. Mit diesem neuen Ist-Zustand fällt es Ihnen leichter, in der Zukunft Entscheidungen zu treffen, auf die Sie im Rückblick stolz und für die sie dankbar sein können. Diese Entscheidungsintelligenz (EI) wünsche ich Ihnen von Herzen. An welcher aktuellen Kreuzung Ihres Lebens möchten Sie dieses »EI« einsetzen?

## 2DO: EISBERG

Ein »Wie geht's?« gibt es nur, wenn es mich wirklich interessiert, ich die Ruhe habe, meinem Gegenüber zuzuhören und er es auch teilen will. Die meisten von uns antworten auf die wohl oberflächlichste Frage der Menschheit immer mit »Gut!«, »Super!«, »Bestens!« und heulen innerlich wie ein Schlosshund. Diese Zeiten sind bei mir vorbei, weil ich dank des Eisbergs weiß, dass ein Mensch mehr ist als das, was ich oberflächlich sehe. Das Bild des Eisbergs eignet sich gut zur Visualisierung

von Sigmund Freuds wichtiger Beobachtung, dass der größte Teil des menschlichen Handelns unbewusst bestimmt wird. Wenn Sie bereit sind, bei jemandem mehr zu wahrzunehmen, als Sie auf den ersten Blick sehen, werden Sie überrascht sein, von welch großartigen Menschen Sie umgeben sind. Zusätzlich sollten Sie wissen, dass Sie und die Menschen in Ihrer Umgebung einen Autopiloten installiert haben. »Ein Autopilot ist eine automatische, üblicherweise programmierbare Steuerungsanlage, welche Fortbewegungsmittel auf Wunsch automatisch lenkt, ohne dass Menschen, während der Autopilot aktiv ist, in die Steuerung eingreifen müssen.« (Wikipedia) Wie läuft Ihr Leben? Agieren Sie oder reagieren Sie? Ist Ihr Autopilot so eingestellt, dass Sie Ihre Ziele erreichen oder verlaufen Sie sich noch? Bis zu dem Tag, an dem ich begonnen habe, meinen Autopiloten manuell zu programmieren, lief ein Programm, das von allen, und vor allem von mir selbst, unbewusst eingestellt worden war. Ich empfehle Ihnen, diese Autopilot-Einstellung anzupassen. Eine Strategie, mit der Sie in Zukunft bei sich und Ihren Mit-Menschen mehr sehen als nur die Oberfläche. Bemalen Sie Ihren Eisberg. Was sehen Sie und was sehen die anderen? Was wissen nur Sie und nicht die anderen? Was möchten Sie in Zukunft mehr an die Oberfläche holen?

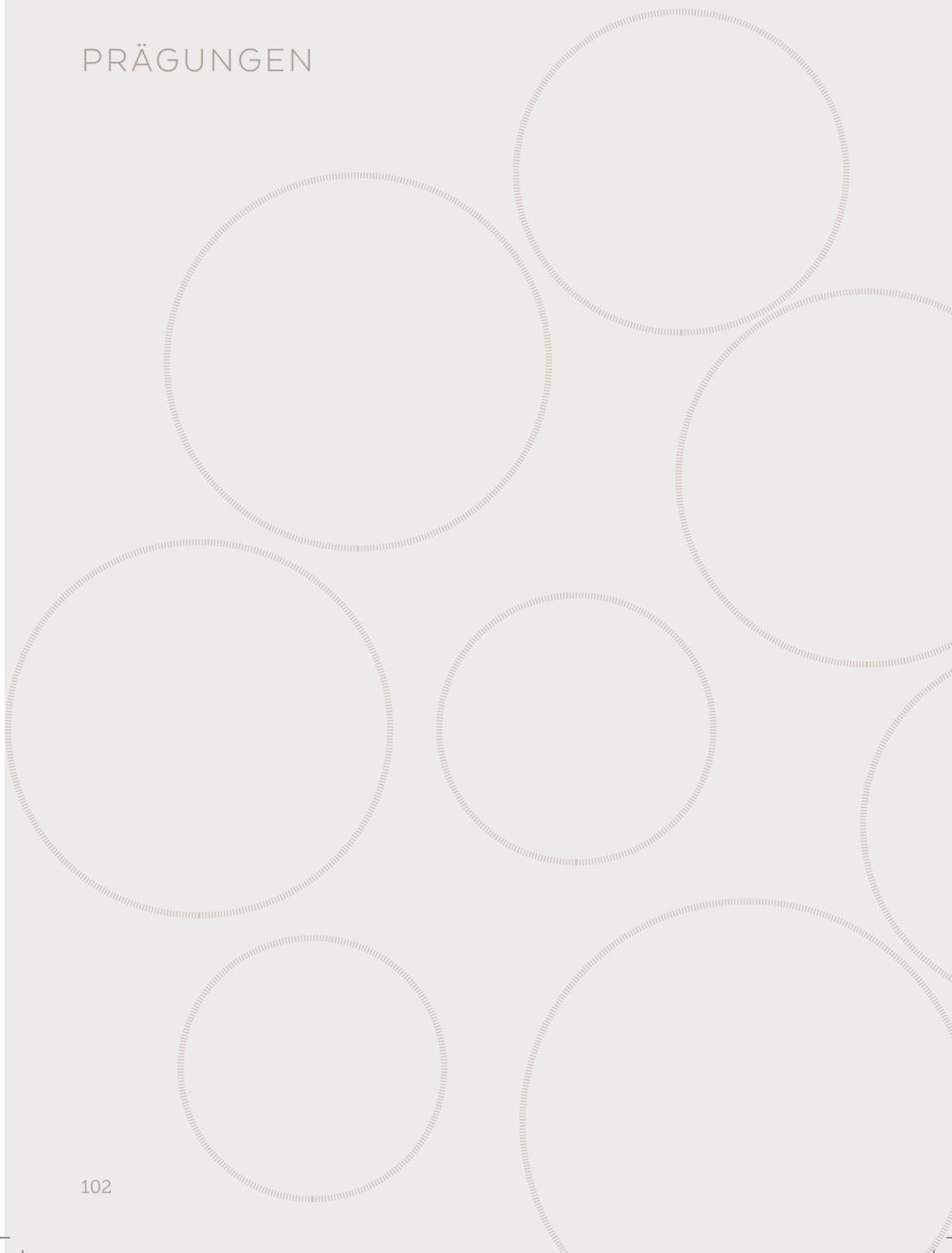
## 2DO: SO SPRECHEN SIE MIT IHREM UNTERBEWUSSTSEIN

»Ich will nicht zu spät kommen. Ich will nicht im Stau stehen. Ich will nicht alleine sein. Nicht fallen lassen. Nicht bei Rot über die Straße gehen. Nicht den Rasen betreten.« Experten für das Unterbewusstsein, wie der weltbekannte Jack Canfield, haben mich gelehrt, dass das Unterbewusstsein das Wort »nicht« nicht versteht. Das Unterbewusstsein, und damit auch unser Gegenüber und unsere Zukunft, verstehen dafür sehr genau, was wir wollen. »Ich will pünktlich sein. Ich werde frühzeitig losfahren. Ich will in einer Beziehung sein. Festhalten. Bei Grün über die Straße gehen. Den Fußweg benutzen.« Sagen Sie Ihrem Unterbewusstsein, was Sie wollen, und es wird Ihnen genau das liefern. Eine Steigerung dazu ist es, aus dem Wollen, also der Zukunft, ein Sein, also einen Ist-Zustand, zu formulieren. Aus »Ich will nicht dick sein« wird »Ich will abnehmen« und in der Steigerung ein »Ich bin schlank«.

 *Hühnersuppe für die Seele (Jack Canfield)*

 *Film: Netflix: The Secret – Das Geheimnis*

# PRÄGUNGEN





# ERFAHRUNGEN

*Welche Erfahrungen möchte ich nicht missen?*

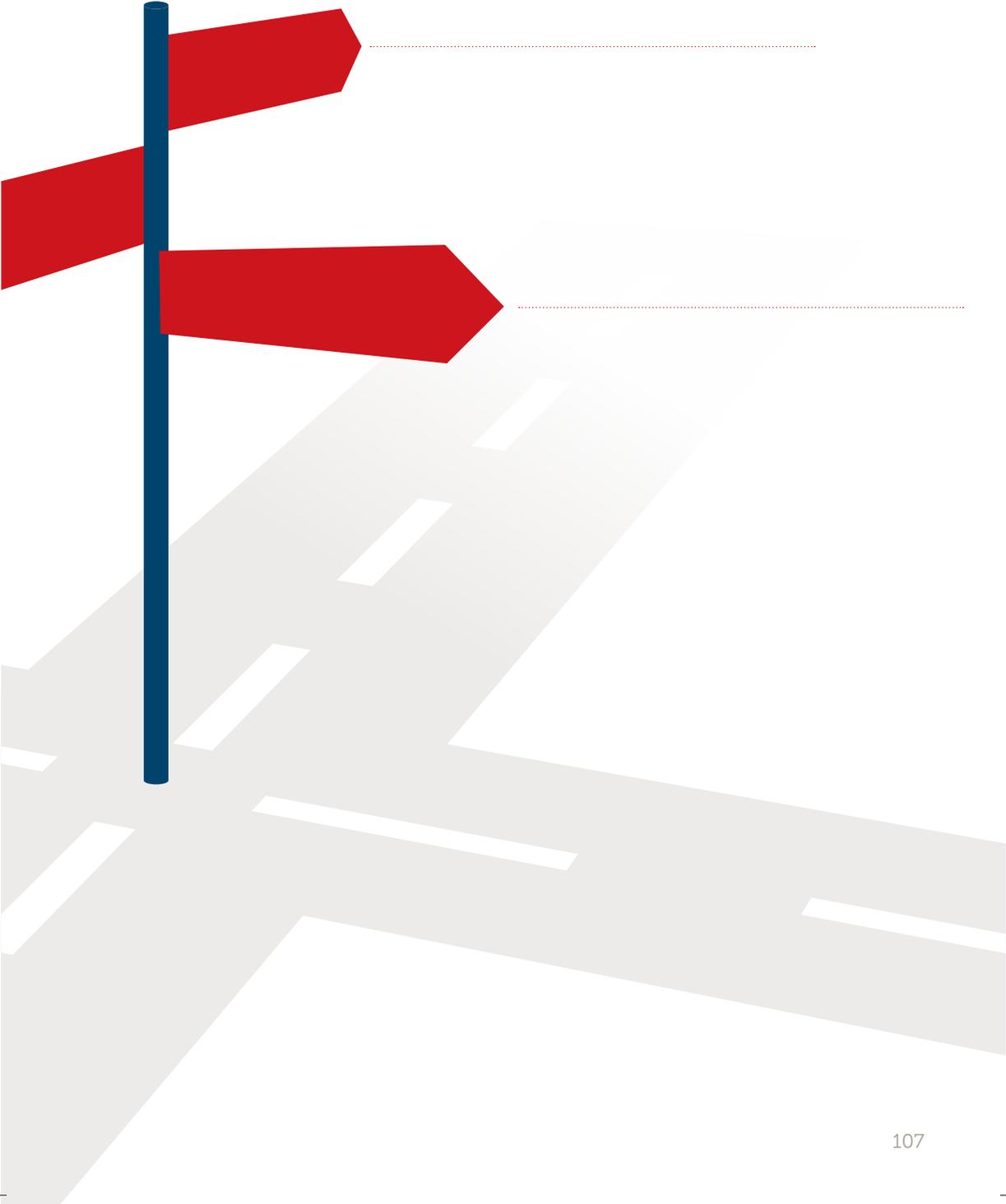


*Auf welche Erfahrungen und Erlebnisse hätte ich lieber verzichtet?*



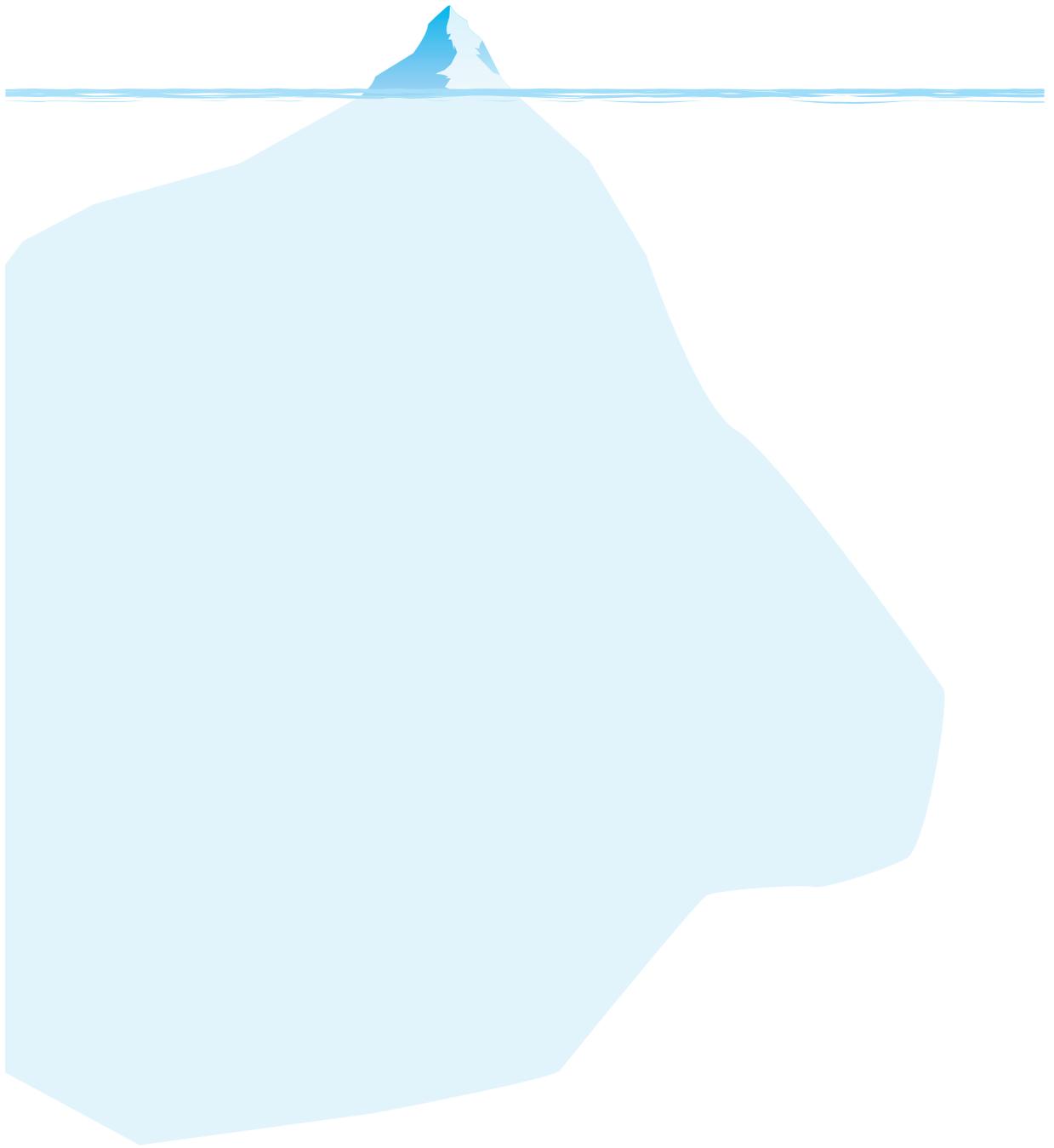
# DIE WICHTIGSTEN ENT-SCHEIDUNGEN





# EISBERG







*Wer kein  
**Ziel hat,**  
der verläuft sich.*



**ZIELE &  
VISIONEN**

Da wir zu Beginn des Buches gemeinsam gestartet sind, ist jetzt ein guter Zeitpunkt, über Ihre Ziele zu sprechen. »Ja, aber muss ich denn nicht erst mein Ziel kennen, bevor ich loslaufe?«, fragen mich meine Kunden und Start-ups. »Der Weg ist das Ziel«, ist meine Erfahrung und Überzeugung. Ich habe mir erst sehr spät bewusst Gedanken darüber gemacht, was meine Ziele und Träume sind. In der Kindheit wollte ich ein Profifußballer werden. Jede freie Minute habe ich mit meinen Freunden auf dem Fußballplatz verbracht. Mit 13 sagte mir mein Freund aus der Parallelklasse, der bei Borussia Dortmund in der Jugend spielte: »Ich nehme dich mal mit zum Training, du hast Talent.« Ich wollte der erste tamilische Bundesliga-Profi und dunkelhäutige Nationalspieler werden und hatte das Bild der Fans mit meinem Namen auf dem Rücken in meinem Kopf. Als ich es mit Begeisterung meiner Mutter erzählte, offenbarte sie mir: »Wir haben heute nichts zu essen.« »Warum haben wir nichts zu essen?« »Wir haben kein Geld.« »Warum haben wir kein Geld?« »Wir haben Schulden.« Meine Mutter brach vor mir in Tränen aus und ihr Blick und ihre Körpersprache flehten mich an, ihr zu helfen. Da wusste ich: Mein Ziel und mein Traum sind geplatzt.

In der Folge ereigneten sich immer wieder Schicksalsschläge, die dazu führten, dass die Ziele, die ich erreichen wollte, wie ein Ballon zerplatzten. Ich wollte mit meinen Freunden in der Schule immer zusammenbleiben. Allerdings habe ich nebenbei sehr viel gearbeitet, sodass ich sitzen blieb und die achte Klasse wiederholen musste. Da wir in unserer Kultur in diesem Alter nur mit Jungs spielen durften, musste die Beziehung zu meiner wundervollen Freundin geheim bleiben. Ich wollte sie heiraten, die Namen für die Kinder hatten wir schon, und wir waren unzertrennlich. Leider musste sie nach dreieinhalb Jahren Schluss machen, weil ihr Vater sie einem erfolgreichen Geschäftsmann und Akademiker aus einer höheren Kaste versprochen hatte.

Beim Ziel, in meinem Ausbildungsunternehmen der jüngste und erste dunkelhäutige Direktor zu werden, schoss ich mir mit meiner dreijährigen Bewährungsstrafe nicht nur ein Eigentor, sondern wurde des Platzes verwiesen und vom Verein fristlos gekündigt. Dieser Tag war extrem hart für mich, da ich am Abend bei einer Jahresauftaktveranstaltung zu einem der besten Azubis ausgezeichnet werden sollte. Kurz bevor ich das Hotel betrat, erschien jedoch die Personal- und Rechtsabteilung meines Ausbildungsbetriebs. Sie überreichte

mir ein Schreiben, von dem ich zunächst dachte, es sei meine Beförderung. Als mir jedoch der Eintritt in den Saal verweigert wurde, da gegen mich ein Haftbefehl vorlag, musste ich schmerzlich realisieren, dass es meine fristlose Kündigung war. Am meisten traf mich, dass mein Ausbilder daraufhin zu mir sagte: »Herr Indra, das muss ein Versehen sein. Bitte klären Sie das.« Ich stand allerdings sofort zu meinen Fehlern und meine Ausbildung war damit beendet.

Mit dem Rücken zur Wand, zu Beginn meiner Selbstständigkeit, habe ich gemeinsam mit meinem ersten großen Auftraggeber an einem Lebensprojekt gearbeitet. Ich habe all meine Kraft investiert, viele Ideen umgesetzt und dadurch große Erfolge möglich gemacht. Da ich jedoch nach sieben Jahren erkannt hatte, dass ich einer Illusion zum Opfer gefallen war und es dem Kunden nur um maximalen Profit ging, beendete ich die Zusammenarbeit. Es war schwer, da meine Ressourcen ausgenutzt worden waren und ich erkennen musste, dass ich mich in ein Netz aus mehr Schein als Sein begeben hatte. Als Abschied erhielt ich einen Brief mit den Worten: »Danke für Ihre Mitarbeit im Projekt und alles Gute für die Zukunft.«

Soll ich noch weitermachen? Ich kann das ganze Buch vollschreiben mit Zielen und Träumen, die auf dem Weg dorthin zerplatzt sind. Trotzdem ging es weiter. Warum? Ich hatte einen großen Traum, denn ich wusste, dass ich ein Spiel verlieren darf, aber die Champions League bzw. die Weltmeisterschaft, die würde ich gewinnen. Der Traum war ein ruhiges, respektvolles, emotional freies und selbstbestimmtes Leben für meine Eltern, meine Geschwister und mich. Nur: Jeder Traum bzw. jede Vision ohne Aktion ist eine Halluzination. Wenn Sie nichts dafür tun, bleibt ein Traum immer nur ein Traum. Daher entschied ich immer wieder, mich auf den Weg zu machen, in Aktion zu gehen und diesen Weg so oft wie möglich zu genießen. Denn immer, wenn ich Ziele erreicht hatte und sich das Glücksgefühl einstellte, stellte sich relativ schnell die Frage: Und jetzt? War es das oder kommt da noch was? Über Ziele zu philosophieren ist ein abendfüllendes Thema, daher empfehle ich Ihnen, auf dem Weg zu bleiben, Ihre nächsten Ziele zu erreichen, an Ihre Visionen zu glauben und jeden Tag zehn Minuten mit offenen Augen zu träumen.

»Auf dem Weg, auf dem ich lauf, bin ich an vielem vorbeigerauscht. Auf dem Weg liegt, was ich such', ich schau jetzt hin, ich lass es endlich zu.«

**Mark Forster**



Youtube: »Mark Forster – Auf dem Weg«



Die Kunst des Krieges (Sun Tsu)



Selfmade (Carsten Maschmeyer)

## 2DO: MEINE ZEHN LIEBSTEN DINGE

Die Einstellungs-Fragen »Was brauche ich?« bzw. »Was benutze ich?« führten mich zu einem teilweise asketischen, aber dafür sehr glücklichen und produktiven Leben. Mein persönliches und geschäftliches Inventar passt in einen Rucksack und ins Handgepäck. Warum? Seien Sie jederzeit auf neue Chancen vorbereitet, denn Sie kommen dann, wenn Sie nicht damit rechnen. Sie sollten lieber vorbereitet sein, auch wenn keine Chance kommt, als nicht vorbereitet sein und die Chance steht vor der Tür. Notieren Sie die zehn liebsten Dinge, die für Ihr ganz persönliches Glück einfach notwendig sind.



Simplify your life (Werner Tiki Küstenmacher)

## 2DO: LEBENSSLOGAN UND LEBENSZIELE

»Just do it«, »Think different«, »Impossible is nothing« – das sind weltweit bekannte Slogans von Unternehmen und Marken. Fragen Sie sich, was Ihre Slogans und Ziele sind. Als mir mit 19 diese Frage das erste Mal gestellt wurde, habe ich geantwortet: »Finanzielle Sicherheit, Karriere und Reisen.« Heute, 15

Jahre später, antworte ich: »Familie, Gesundheit, Frieden.« Mein Slogan war (und ist es geblieben): »Ich schaffe das.« Nun entwickeln Sie Ihren Lebensslogan und definieren Sie Ihre aktuell wichtigsten Lebensziele.

 *Denke nach und werde reich. (Napoleon Hill)*

## 2DO: LEBENSZIELPLAN

»Wenn eine Tür zugeht, gehen zwei neue Türen auf!« Kennen Sie diesen neunmalklugen Kalenderspruch auch? Bis zu dem Zeitpunkt, an dem ich das das erste Mal machen musste, fehlte mir das Vorstellungsvermögen, dass wirklich zwei neue Türen unmittelbar aufgehen, wenn ich denn nur die eine auch wirklich ein für alle Mal zumache. In dieser Zeit bekam ich eine besondere Hilfe von einem in Österreich sehr bekannten Coach. Interessanterweise wurde mir wieder einmal der Weg zu externer Inspiration durch ihn im Vorfeld durch die Meinung

anderer versperrt, bis meine Frau mir riet: »Der ist doch nett, triff dich mit ihm.« Das Ergebnis: Ich lernte, dass Enttäuschungen das Ende einer Täuschung sind. Ich machte einige Türen in Deutschland zu und er öffnete mir neue Türen in Österreich und der Schweiz, von denen ich zu der Zeit nur träumen konnte. Er riet mir eindringlich, die Kraft und die Macht der »aufgeschriebenen Ziele« zu erkennen. Mit Disziplin und Erinnerung möchte ich nun auch Sie ermutigen, all Ihre Bilder, Vorstellungen, Ziele, Wünsche und Emotionen mithilfe Ihres Bleistifts auf den Punkt zu bringen. Was wollen Sie? Warum wollen Sie? Wie und bis wann wollen Sie es erreichen? Dies ist relevant, da Ziele ebenso wie eine Bestellung bei Amazon oder Zalando einen Liefertermin brauchen. Und wenn Sie wie ich beim Wie noch nicht alles wissen – kein Problem. Weil genug Menschen,



*»Ein Zwerg, der auf den Schultern eines Riesen steht, kann weiter sehen als der Riese selbst.«  
Carsten Maschmeyer*

die ihre Ziele erreicht haben, sagen: »Ich wusste am Anfang nicht, wie, aber ich wusste, warum ich es erreichen werde.«

 31 – *It Never Was a Secret* (Gregor Heiss)

 Youtube: »Heiss auf Erfolg«



## 2DO: KARRIERESKALA

Mein Ausbildungsleiter war ein sehr positiver und optimistischer Mensch. »Warum sind Sie immer so gut drauf?«, fragte ich ihn. »Herr Indra, der Job macht entweder Spaß oder krank.« Seine Haltung hat mich sehr früh geprägt, neben der Disziplin bei allem Beruflichen auch den Spaß und die Freude zu suchen. »Mach deinen Beruf zur Berufung oder finde einen Job, der dir Spaß macht, und du wirst nie wieder arbeiten.« Bei einem Blick in den Rückspiegel stelle ich fest: Egal, ob ich nach der Schule und in den Sommerferien unser Schulzentrum geputzt, Zeitungen verteilt oder am Wochenende in der Großraumdiskothek die Zigarettenkippen und Scherben weggefegt habe, ich habe es mit Freude getan. Das ist glücklicherweise bis heute geblieben. Trotzdem gibt es aber auch Phasen der Weiterentwicklung, wie ich es lieber sehe und beschreibe. Die Kündigung meines Ausbildungsbetriebs führte dazu, dass ich innerhalb von 72 Stunden selbstständig war. Im Laufe meiner Selbstständigkeit gab es genug Kunden, die, sobald die Ziele erreicht und in unserem Fall immer übertroffen waren, das Projekt und oft auch die Geschäftsbeziehung beendeten. Beruflich und geschäftlich wurde das, was ich gerade tat, immer mal wieder auf die Probe gestellt. Laut Gallup-Studie machen leider über 70 Prozent der Angestellten nur Dienst nach Vorschrift und sind ohne Herz bei der Sache. 105 Milliarden an jährlichem Unternehmensgewinn werden hier verschenkt. Eine weitere Studie der IGA zeigt, dass jeder fünfte Arbeitnehmer innerlich gekündigt hat. Warum? Fehlende Wertschätzung, fehlende Mitbestimmung und ungelöste Konflikte. Auf der anderen Seite belegen Studien der Harvard University, dass Unternehmer und Führungskräfte weniger Stress und mehr Glück empfinden als Angestellte. Nach einem langen Weg mit vielen Staus, Unfällen und Umwegen ist mein beruflicher Status auf der Jobskala ein Traum. Ich komme von ganz unten, von »Ich will aussteigen« aufgrund meiner emotionalen Abhängigkeiten

und dem Horror, als ich buchstäblich nachts, mit leerem Tank, auf der Autobahnraststätte zwischen den riesigen Container-LKWs mit knurrenden Magen und vor Angst nicht einschlafen konnte und mich fragte, warum ich das überhaupt mache. Jetzt jedoch bin ich da, wo ich immer hinwollte. Wie ist es bei Ihnen aktuell? Wo stehen Sie, wo wollen Sie hin bzw. wo möchten Sie bleiben?

## 2DO: VOR-BILDER

In meinem Kinderzimmer hingen Poster von Profifußballern. Eines Tages kam ich nach Hause und musste feststellen, dass mein Onkel alle Poster zerstört hatte, weil ich mich seiner Ansicht nach um die Schulden meiner Familie kümmern sollte anstatt von Helden zu träumen. Mit einigen dieser Helden arbeite ich heute zusammen und weiß, dass die Kraft der Visualisierung funktioniert. Wer war Ihr Held? Und welche Spuren dieser Vorbilder finden Sie noch heute in sich? Wer sind heute Ihre Helden?

## 2DO: ZIELCOLLAGE UND ZIELVIDEO

»Die Menschen wissen nicht, wo ihr Berg steht«, erklärte mir Reinhold Messner, als wir uns das erste Mal begegneten. Zeichnen Sie hier Ihren »Berg« und wo genau Sie sich gerade befinden. Bei mir war es anfangs der Schuldenberg und heute ist es der Berg der größten Stiftungen der Welt als Orientierung für das, was möglich ist. Malen Sie Ihren Berg. Googeln Sie sich Ihre Wunschbilder zusammen und kleben Sie diese in das Buch oder auf eine Leinwand. Sie können es auch am Laptop erstellen und daraus einen Desktop- oder Smartphone-Hintergrund machen. Sobald Sie alle Bilder zusammenhaben, bringen Sie sie im Windows Movie Maker



Reinhold Messner: »Leben am Limit.«

oder mit iMovie zusammen, hinterlegen Sie sie mit Ihrer Lieblingsmusik und fertig ist Ihr Ziel-Video. Ihre Bilder und Ihre Video-Collage werden Sie bewusst und unbewusst immer wieder daran erinnern, wo Sie hinwollen.

 *Über Leben (Reinhold Messner)*



 Youtube: »How to Make a Vision Board + Current Me vs Future Me | GIVEAWAY«

 Youtube: »Markus Lanz (vom 4. Dezember 2012) – ZDF (1/5)«



## 2DO: BERUFLICHE ZIELE

In einem Assessment-Center lernte ich mit 19 das erste Mal einen Persönlichkeitstest kennen, um meine beruflichen Ziele an meine Stärken, Interessen und Werte anpassen zu können. Um beruflich weiterzukommen, ist es enorm wichtig, Ihrem Arbeitgeber, Ihren Kunden, Partnern oder Investoren klar aufzuzeigen, wo Ihre Stärken, Chancen, Potenziale und Mut-Investitionen (bekannt als Risiko) liegen, damit Sie eingestellt, befördert oder beauftragt werden. Füllen Sie die Felder aus und machen Sie sich bewusst, womit Sie am meisten überzeugen, damit Sie Ihre ganz persönlichen beruflichen Ziele verwirklichen können.

 Youtube: »Was ist AECdisc®?«



## 2DO: MOBILITÄT

Erst waren es die starken Schultern meines Vaters auf dem Weg zum Kindergarten, dann der Wunsch vom Fahrrad für die Schule, die Sehnsucht nach einem Roller bzw. dem Führerschein für das erste Auto, die Investitionen in einen Fahrer für den Firmenwagen, die Vernunft einer Bahncard 100, um beim Reisen schlafen zu können, und der Luxus des Fliegens, um die Welt zu besuchen. Jede Art der

Mobilität hatte ihre positiven und negativen Aspekte. Heute liebe ich es, mit öffentlichen Verkehrsmitteln, mit dem Fahrrad und zu Fuß unterwegs zu sein.

*»Denn nur wo du zu Fuß warst,  
bist du auch wirklich gewesen.«*

**Johann Wolfgang von Goethe**

Bei welcher Art der Fortbewegung empfinden Sie Spaß, Glück und Freude?

## 2DO: URLAUB UND REISEN

Wenn meine Freunde in den Schulferien mit ihren Eltern nach Mallorca flogen, habe ich mir immer gewünscht und vorgestellt, dass auch ich eines Tages Urlaub machen und viel reisen darf. Der Hauptgrund, warum ich heute nach zig Reisen immer noch gerne unterwegs bin, ist die Erkenntnis, dass das Reisen bildet. Welche Bedeutung haben für Sie Ihre vergangenen und Ihre zukünftigen Reisen? Tragen Sie hier Ihre schönsten Reisen ein. Verbinden Sie die Wolken mit dem entsprechenden Land oder Kontinent auf der Weltkarte.

## 2DO: TRAUMIMMOBILIE

Bereits in meiner Kindheit bemerkte ich, dass der Besitz eines eigenen Hauses für viele Menschen eines der wichtigsten Lebensziele ist. Ich hatte mit meinen Eltern und Geschwistern immer zur Miete gelebt. Zum einen, weil das Eigenkapital von 20 bis 30 Prozent nicht da war und zum anderen, weil das Bewusstsein für eine eigene Immobilie fehlte. Da ich relativ früh die Mietzahlung für unsere Familie übernommen hatte, sah ich über zwei Jahrzehnte vor allem eines: Mieten steigen grundsätzlich. Und entweder helfe ich meinem Vermieter, sein Vermögen aufzubauen, oder mir selbst. Daher traf ich die Entscheidung – getreu dem Motto »Grundbuch statt Sparbuch« –, zunächst für meine Geschwister und dann für meine Familie in eine Eigentumswohnung zu investieren, sobald alle Schulden bezahlt waren. Dabei waren für mich die Lage und die Anbindung an

öffentliche Verkehrsmittel das Wichtigste, um die Wohnung gut vermieten oder verkaufen zu können.

Mir persönlich reicht es aus, ein Dach über dem Kopf zu haben. Ich reise sehr gerne und daher ist die Welt mein Haus. Mein Traum ist es, auf allen sieben Kontinenten ein paar Jahre zu leben. Nach drei Jahrzehnten in Deutschland haben wir uns heute mit Wien eine der lebenswertesten Städte als Zuhause ausgesucht.

Da Besitz auch schnell belasten kann und eben auch Arbeit und Verantwortung mit sich bringt, bin ich bei der eigenen Immobilie nicht so leidenschaftlich wie viele andere Menschen in meinem Umfeld. Alle haben ein Haus mit Garten und wundern sich, dass ich ohne all das klarkomme. Ich bevorzuge wenig Arbeit, viel Flexibilität und wenn ich das Meer, die Berge oder ein großes Haus brauche, fliege ich zu meiner Schwester nach Vancouver. Welchen Stellenwert hat für Sie die Immobilie? Haben Sie bereits Ihre Traumimmobilie? Und wenn Sie auf dem Weg sind, Ihr erstes oder nächstes Traumzuhause zu realisieren, beschreiben Sie doch mal, was Sie in Ihrem Kopf und Herzen haben.

## 2DO: BEWEGUNG UND ERNÄHRUNG

Zu Neujahr entstehen die meisten Vorsätze. Wir wollen uns mehr bewegen und uns besser und gesünder ernähren. Soweit ich mich erinnern kann, habe ich mich schon zehnmal in einem Fitnessstudio angemeldet. Und ganz wichtig: Es gab oft vor der Anmeldung erst einmal ein neues Outfit. Sogar Personaltrainer waren über Jahre notwendig, um einzusehen, dass es wenig Sinn macht, sich körperlich unter Druck zu setzen. Gerade die Problemzonen entwickeln sich selten so schnell, wie wir das wollen. Dabei verpassen wir es, zu sehen, welche Teile unseres Körpers schön sind.

Das Gleiche gilt für das Essen. Als großer Fastfood- und Süßigkeiten-Fan habe ich mich diszipliniert, bewusster zu überlegen, was ich essen möchte. Denn: Kein vernünftiger Mensch würde sein Dieselauto mit Benzin tanken oder einem Kind statt Milch einen Energydrink geben. ***Wenn Menschen gesund sind, haben sie tausend Wünsche. Aber wenn sie krank sind, nur noch einen.***

Die Gesundheit können wir sehr stark beeinflussen. Wichtig dabei ist nur, daraus kein Leistungsziel zu machen, sondern alles mit Freude zu genießen. Wie sieht Ihr Bewegungs- und Ernährungsplan aus? Was essen Sie? Wann essen Sie? Wie essen Sie? Wie oft wollen Sie sich mindestens bewegen? Ich habe mich auf dreimal die Woche festgelegt. Solange ich mich regelmäßig bewege, darf ich (fast) alles essen, was ich will.



*Youtube: »Iss dich gesund: So wirst du schnell schlank,  
Patric Heizmann«*



## 2DO: DIE DREI MAGISCHEN ZAHLEN DER ZIELERREICHUNG

Diese drei magischen Zahlen werden Ihnen immer helfen, zu verstehen, warum Sie bestimmte Ziele erreicht haben und andere noch nicht. Die erste Zahl wurde mir als 72-Stunden-Regel gelehrt. Sie besagt, dass Sie, wenn Sie sich nach einem Impuls, zum Beispiel durch unser Inspirationsbuch, etwas vornehmen, Sie es in den ersten 72 Stunden danach in die Umsetzung und Handlung bringen müssen. Die Betonung liegt auf **müssen**, da sonst die Wahrscheinlichkeit der Umsetzung auf ein Prozent sinkt. Verantwortlich dafür ist unser innerer Schweinehund, den meine Kunden und Start-ups schon live getroffen haben und der für seine Weisheit bekannt ist: »Das können wir auch morgen machen.« Die Tage vergehen, die Motivation sinkt und wir können unser Ziel nicht erreichen, weil wir gar nicht starten. Wenn Sie im Laufe des Buches etwas für sich entdecken, bei dem Sie sagen: »Das will ich jetzt machen«, dann unternehmen Sie bitte mindestens alle 72 Stunden etwas für Ihr Ziel.

Indem Sie alle 72 Stunden etwas tun, erreichen Sie die zweite magische Zahl – 30 bis 90 Tage oder: 30 bis 90 Wiederholungen. Experten für Zielerreichung rieten mir, dass wenn ich zum Beispiel lernen will, ein Buch zu schreiben, ich 30 bis 90 Tage oder Wiederholungen brauche, bis eine neue Gewohnheit eintritt. Wiederholung ist die Mutter aller Stärken. Und da wir für die Zielerreichung in einer Disziplin sehr gut sein müssen, nehmen Sie den Zielerreichungsplan und nehmen Sie sich maximal 90 Tage oder Wiederholungen vor für ein neues

Gewohnheitsziel. Immer dann, wenn Sie aktiv etwas für Ihr Ziel getan haben, tragen Sie das Datum und entsprechende Erkenntnisse oder Fortschritte ein. Das tun Sie so lange, bis Sie merken, dass die neue Gewohnheit »eine neue unbewusste Kompetenz« geworden ist, für die Sie keine Erinnerung mehr brauchen. Vermutlich werden Sie für das Zähneputzen oder Autofahren auch keine Liste oder Anweisung mehr brauchen, oder? Damit Sie nun (fast) jedes Ziel dieser Welt erreichen können, gibt es noch eine dritte und sehr beruhigende magische Zahl: 10.000! Von dem Buch »Die Talentlüge« lernte ich, dass alle Profis dieser Welt, natürlich wie Sie auch, mit Talenten und Potenzialen geboren werden. Aber was bringt Ihnen Talent, wenn Sie es nicht nutzen und stärken? Die Begegnungen und Zielanalysen mit den Besten der Besten aus den Bereichen Beruf, Wirtschaft, Sport, Politik und Entertainment zeigen, dass alle ihre Kerndisziplin mindestens 10.000 Stunden trainiert oder praktiziert haben. Heißt: Egal, in welchem Bereich Sie aufsteigen wollen – wenn Sie bereit sind, ab heute die nächsten 30 Jahre jeden Tag eine Stunde in Ihr Ziel in Form von Bildung oder Engagement zu investieren, werden Sie erstens Ihr Ziel erreichen, zweitens es übertreffen und sich drittens in der Champions League, also in der höchsten Liga, unter Gleichgesinnten wiederfinden. Frei davon, wie hoch Sie aufsteigen wollen, starten Sie – am besten jetzt!



*Die Talent-Lüge: Warum wir (fast) alles erreichen können (Daniel Coyle)*



*Youtube: »Train Like An Angel 2014: Adriana Lima Core Workout«*



## MEINE ZEHN LIEBSTEN DINGE

**1**

2

3

4

**5**

6

7

8

9

**10**

# LEBENSLOGAN



*»Sie müssen nie den ganzen Weg sehen, gehen Sie die nächsten Meter im Vertrauen und Sie erreichen Ihr Ziel.«*

***Jack Canfield***



*Youtube: »The Lion King – Hakuna Matata (German)«*



*Youtube: »Das Dschungelbuch, Probier's mal mit Gemütlichkeit«*



# LEBENSZIELE



# LEBENSZIELPLAN

*Was?*

*Warum?*

---

---

---

---

---

---

---

---

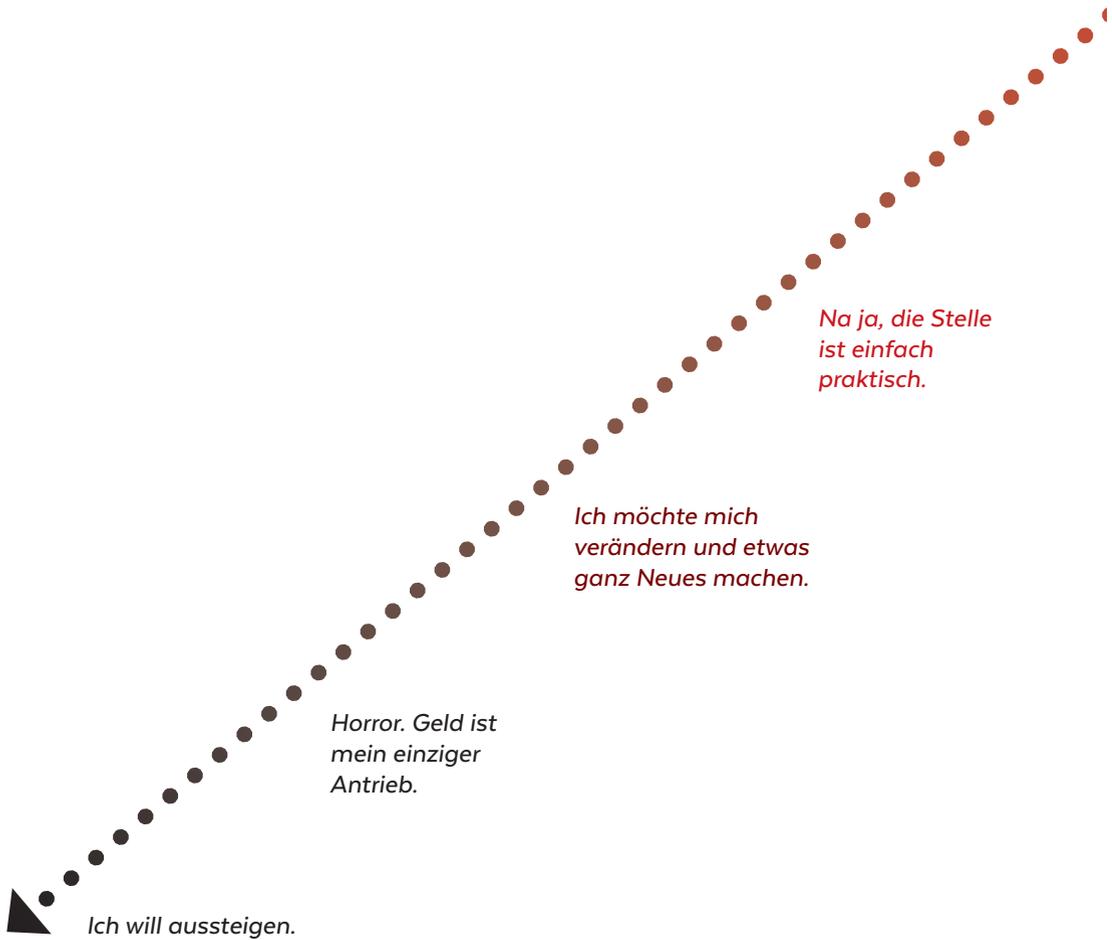
Wann?

Wie?

*»Wenn Sie etwas haben wollen, was Sie noch nicht haben, dann müssen Sie etwas tun, was Sie noch nicht getan haben.«*

**Jack Canfield**

# KARRIERESKALA





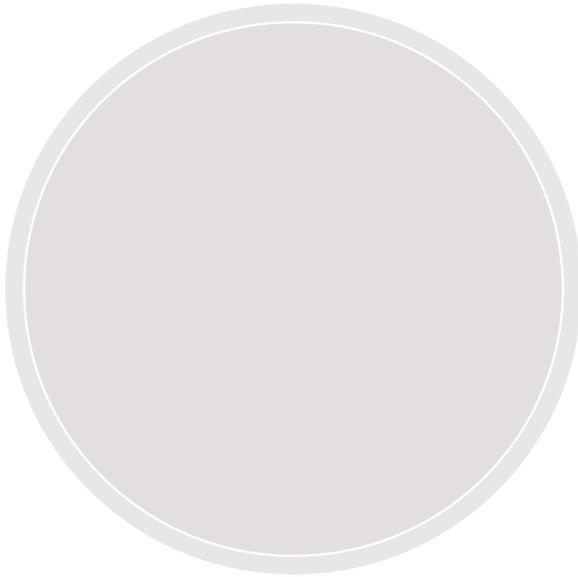
### *Meine Gedanken dazu*

*Warum gefällt mir mein Job (nicht)?*

*Was könnte ich verbessern?*

*Was würde ich gerne arbeiten?*

## VOR-BILDER



*»Wer in die Fußstapfen anderer tritt,  
hinterläßt keine eigenen Spuren.«*

**Wilhelm Busch**

WELCHE SPUREN DER PERSON,  
DIE ICH EINMAL WERDEN WOLLTE,  
FINDE ICH NOCH HEUTE IN MIR?



---

---

---

---

---

---

---

---

WER SIND HEUTE MEINE VORBILDER?

---

---

---

---

---

---

---

---

## BERUFLICHE ZIELE

*Meine Stärken*

*Meine Chancen*

## *Mein Potenzial*

## *Meine Mut-Investition*

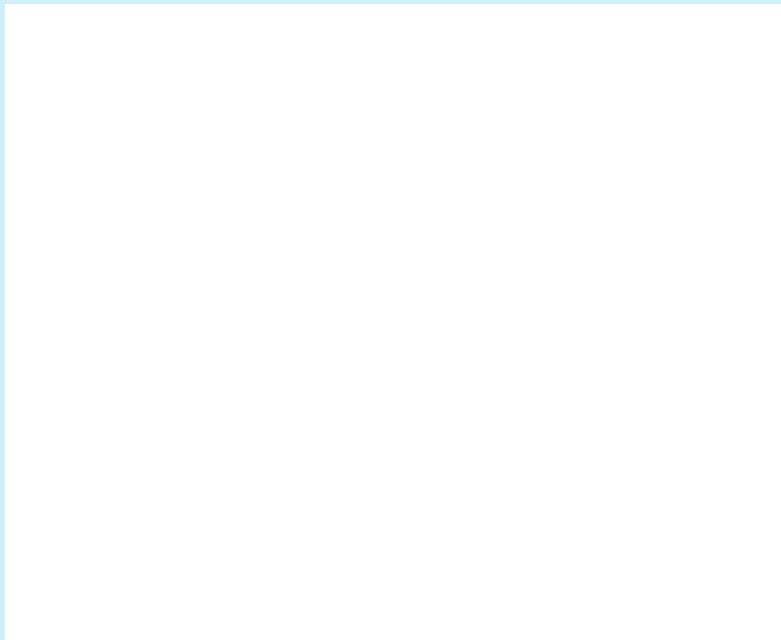
# ZIELCOLLAGE UND ZIELVIDEO

*»Alles, was der Geist sich vorstellen kann,  
kann er auch erreichen!«*

***Napoleon Hill***

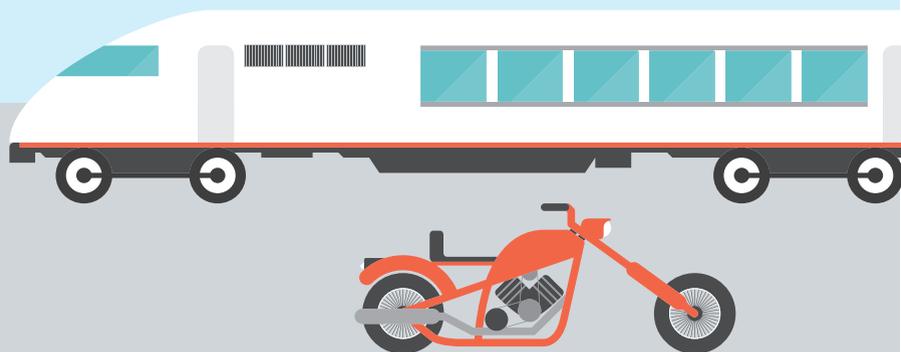
# MOBILITÄT

*So bin ich jetzt mobil:*





So will ich in Zukunft mobil sein:



# URLAUB UND REISEN

*Hier war ich:*

*Das habe ich mitgenommen/gelehrt:*

*Hier möchte ich noch hin:*



Hier war ich:

Das habe ich mitgenommen/geleert:

Hier war ich:

Das habe ich mitgenommen/geleert:

Hier war ich:

Das habe ich mitgenommen/geleert:

# TRAUMIMMOBILIE

AUF WELCHEM KONTINENT?

IN WELCHEM LAND?

STADT ODER LAND?

IN DEN BERGEN?

AM MEER?

ALTBAU ODER NEUBAU?

IN WELCHER GRÖSSE?

DACHTERRASSE ODER GARTEN?

...





*Was essen Sie?*

---

---

---

---

*Wann essen Sie?*

---

---

---

---

*Wie essen Sie?*

---

---

---

---

*Wie oft wollen Sie sich mindestens bewegen?*

---

---

---

---



»Wenn ein Mensch behauptet,  
**mit Geld ließe sich  
alles erreichen,**  
darf man sicher sein,  
dass er nie welches gehabt hat.«

*Aristoteles Onassis*



**GELD**

»Über Geld redet man nicht!«, sagte mir mein »Poor Dad« (mein Umfeld), als ich mich entschied, aufgrund meiner Ausbildung Freunden und Verwandten meine Beratungsdienstleistung vorzustellen. Als ich meinen »Rich Dad« (Robert T. Kiyosaki) dazu befragte, fragte er zurück: »Wer ist dieser ›man‹ in ›Über Geld redet man nicht? Denn wenn wir nicht darüber reden, wird es auch nicht mehr, oder?«



*Rich Dad Poor Dad: Was die Reichen ihren Kindern  
über Geld beibringen (Robert T. Kiyosaki)*

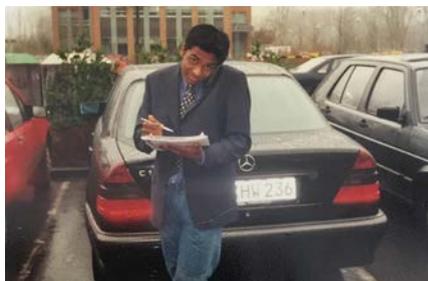
Relativ früh habe ich gemerkt, dass es mir und meiner Familie finanziell anders geht als zum Beispiel meinen Freunden in der Schule. Deren Väter waren Apotheker oder Unternehmer. Sie fuhren einen VW, Mercedes, Audi oder BMW. Der Sommerurlaub auf Mallorca war fix gebucht, zu Weihnachten gab es den Wunschzettel mit beispielsweise einem neuen Mountainbike erfüllt und es war einfach immer genug Geld für Süßes, Kino und Markenkleidung da. Das Bild, das ich für die Einleitung des Geld-Kapitels gewählt habe, ist ein Bild von der Villa Rothschild in Nizza – neben den Rockefellers, Carnegies, Morgans und Co. eine der reichsten Familien der Geschichte. Es soll die vielen Familien und Eigentümer repräsentieren, die ich im Laufe meines Lebens persönlich treffen und geschäftlich unterstützen durfte. Sie sind in den meisten Fällen der Öffentlichkeit nicht bekannt. Eine dieser Familien, die ich kennenlernen durfte, gehört zu den drei reichsten deutschen Familien. Bei meiner ersten Begegnung fragte ich ein Mitglied sehr vorsichtig, was das Geheimnis im Umgang mit Geld sei. Die Antwort war: »Erstens: Geben Sie weniger aus, als Sie einnehmen. Zweitens: Befolgen Sie Regel Nummer eins.« »Na, wenn es so einfach ist, dann müsste es ja 99 Prozent Reiche und nur ein Prozent Arme geben und nicht umgekehrt, wie es die Statistiken zeigen?«, fragte ich nach. »Die Frage ist, was Sie zu Hause oder im Laufe Ihres Lebens zum Thema Geld lernen. In der Schule ist es leider kein Thema und die Industrie ist sehr gut darin, den Konsum zu schulen«, war die Antwort.

Als mir meine Mutter mit 13 sagte, dass wir Schulden hatten, hätte ich mir niemals vorstellen können, dass es letztendlich über eine Million Euro waren, die ich an Lehrgeld zurückbezahlen und investieren durfte. Wenige Menschen haben sich in den letzten Jahren getraut, mich zu fragen: »Warum hat Ihre Familie so viele Schulden gehabt?« Das, was ich bis heute weiß, will ich gerne

mit Ihnen teilen. Als Landwirt in Sri Lanka hat mein Vater begonnen, sich Geld zu leihen, um die Schlepper finanzieren zu können, damit wir vor dem Bürgerkrieg fliehen konnten. In Deutschland – dem Land der unbegrenzten Möglichkeiten – angekommen, entschied er sich, noch mehr Geld zu leihen und Verpflichtungen einzugehen, um Mitglieder seiner Familie und der Familie meiner Mutter in Sicherheit zu bringen.

Schlepper haben zu der Zeit 10.000 bis 20.000 Euro pro Person verlangt. Ich vermute, dass hier bereits mindestens 100.000 Euro zusammengekommen sind. Um diese Schulden abbezahlen zu können, hat mein Vater in Deutschland nur sehr kurze Zeit von der Sozialhilfe gelebt. Er hat in einer Gärtnerei Salat geschnitten und nebenbei nach dem Vorbild seines Bruders einen Großhandel gegründet. Ich weiß nur, dass wir als Kinder in einer 200 Quadratmeter großen Wohnung für 2.000 Euro Miete inklusive Nebenkosten auf zig verpackten Kisten voll mit asiatischer Kleidung und asiatischen Gewürzen sitzen geblieben waren, ebenso wie auf zahlreichen offenen Rechnungen. Ich vermute, ohne Belege zu haben, dass es eine weitere sechsstellige Summe war.

Nun kommt die Krönung: Er lieh sich Geld von Menschen, die mir bis heute glaubhaft machen wollen, dass sie helfen wollten. Der Unterschied war nur, dass sie zehn bis teilweise 20 Prozent Zinsen haben wollten. Und das bitte monatlich. Mein Vater hat sich Geld geliehen und für Menschen gebürgt, die am Ende verschwunden sind. Es war ein Teufelskreis. Dazu kamen noch Dispokredite bei der Hausbank, Ratenkredite bei einer amerikanischen Bank und zahlreiche Kreditkarten.



*Berufswunsch in der achten Klasse: Manager im Anzug mit Turnschuhen, Handy & Mercedes.*



*Aus meinem ersten Verkaufsraum in der Realschule ist der Raum für Schulseelsorge geworden und der Kiosk ist heute eine große Kantine für alle drei Schulen.*

Aus dieser Welt komme ich und jeden Euro, den ich verdient habe, egal ob als Verkäufer im Kiosk, Prospektverteiler, Putzmann, Kellner, Call-Center-Agent, Lagerist, Verkäufer im Groß- und Einzelhandel, Eventpromoter, Praktikant, Auszubildender oder Berater, gab ich zu Hause, bei der Bank oder dann beim Finanz- und Gewerbeamt ab. Ich habe gelernt, was es bedeutet, arm zu sein und gesehen, was es bedeutet, auf finanziell sicheren Füßen zu stehen. Man kann so viel Geld verdienen, wie man will – wenn man seine Einstellung zum Geld nicht ändert, ändert sich nichts. Daher sollten Sie Ihre Grundeinstellung zum Geld grundsätzlich überprüfen. Machen Sie sich bewusst, in welchen Finanzmustern Sie stecken. Wenn Sie glauben, dass Geld unwichtig ist, kommt es nicht. Für mich war Geld nie etwas Positives, bis ich die Früchte in Form von positiver Resonanz geerntet habe. Ich habe erkannt, dass ich anderen damit helfen kann und es sich lohnt, dafür zu arbeiten.

## MY START-UP

»Zuerst verdienen Sie das, was Sie verdienen. Weil das Dienen vor dem Verdienen kommt. Und dann verdienen Sie das, was Sie verhandeln.« Egal, ob beim Zeitungverteilen, Putzen, Kellnern oder Telefonieren im Call-Center: Von einem Euro die Stunde bis zwölf Euro pro Stunde plus Trinkgeld basiert alles darauf, »Zeit gegen Geld« zu tauschen. Mit diesem Tausch habe ich früh gelernt, dass Sie, wenn Sie vor allem antizyklisch denken, mehr Geld verdienen können. Das heißt, wenn andere ins Stadion oder ins Kino gehen, verdienen die Profifußballer und Schauspieler ihr Geld. Und da ich ungerne anderen beim Geldverdienen zuschaue, beschloss ich, neben der Notwendigkeit, Geld verdienen zu müssen, viel zu arbeiten. Egal, wie viel ich verdiente – und es waren früh über 1.000 Euro im Monat, und das als Teenager –, für zu Hause war es immer zu wenig. Genau deshalb entschied ich mich während des Abiturs dazu, eine Ausbildung zu beginnen, mit der Perspektive, mich früh selbstständig machen zu können. Dieser Sprung ins kalte Wasser kam früher als geplant. Mein Ausbildungsbetrieb kündigte meinen Vertrag und ich stand auf der Straße. Zur gleichen Zeit verurteilte mich die Staatsanwaltschaft zu drei Jahren Haft auf Bewährung.

Da ich bereits in der Ausbildung zusätzlich leistungsorientiert vergütet worden bin, lernte ich schnell, in Quoten zu denken und zu rechnen. Ich selektierte zum Beispiel zehn Kontakte, die ich anrufen konnte, um mich, meine Dienstleistungen und Lösungen vorstellen zu können. Da es immer persönliche Kontakte bzw. Empfehlungen waren, hat jeder Zweite einem Termin zugestimmt und aus den fünf Terminen bekam ich ein bis zwei Kunden, mit denen ich 500 bis 1.000 Euro verdiente. Da ich immer genug Kontakte hatte und diszipliniert Termine vereinbart habe, konnte ich bei einer Fünf-Tage-Woche 5.000 bis 10.000 Euro im Monat (brutto) verdienen. Aus dieser Überzeugung heraus entschied ich mich, »jetzt erst recht« alles auf eine Karte zu setzen. Ich mietete im neusten Business-Viertel der Stadt ein Büro, leaste die teuersten Möbel, ließ Visitenkarten und eine Internetseite entwickeln und hatte neben viel Fantasie die Überzeugung, dass ich es schaffen würde. In der Not half mir mein Ausbildungsleiter, der meine Stärken und Talente kannte, und gab mir einen Auftrag über 3.000 Euro für sechs Monate. Mein Ziel war es, ihn und andere Unternehmen dabei zu unterstützen, ihren Umsatz und ihre Gewinne zu steigern. Ich initiierte Projekte, führte Trainings und Seminare durch und ging den Weg vom Berater, Trainer und Coach zum Redner und Business-Experten heute. Aus 500 bis 1.000 Euro sind heute im besten Fall 5.000 bis 100.000 Euro pro Kunde geworden und aus dem Verdienst von einem Euro pro Stunde wurden bis zu 12.480 Euro pro Stunde. Aus dem ersten Firmenkunden sind heute 250 Unternehmen weltweit geworden, die durch meine externen Initiativen zusätzlich über 100 Millionen Euro verdient haben. Je größer der Nutzen ist, den Sie für Arbeitgeber, Kunden oder Mitarbeiter erzielen, desto größer ist Ihr persönliches Einkommen.



*Büroeröffnung nach meiner Verurteilung:  
»Verlieren und aufgeben ist keine Option.«*

## 2DO: EINKOMMEN-EINNAHMEN-METHODE

Mein Freund berichtete kurz nach seiner Hochzeit, dass er begonnen hat, mit seiner Frau alle Ausgaben, die sie monatlich haben, schriftlich festzuhalten. »Du



Keynote im Plenarsaal des deutschen Bundestags vor 1.000 Führungskräften.  
»Die Story ist spannender als dein Outfit.«

glaubst nicht, wie viel, wie schnell und wie leichtfertig wir unser verdientes Geld wieder ausgeben.« Da ich zu der Zeit noch Single war, fehlte mir die Selbstdisziplin bzw. der kongeniale Partner zu Hause, um es auch umzusetzen. Gut, als Single hat mich zu Hause auch keiner gefragt, was ich mit meinem Geld mache. Anders nach meiner eigenen Hochzeit. Da mein Vater beschlossen hatte, ohne meine Mutter über die Finanzen zu entscheiden – mit dem Ergebnis der Familieninsolvenz –, war für mich klar, mit meiner Frau gemeinsam die privaten und dann später auch die unternehmerischen Finanzen

zu planen und zu verantworten. Als Konsequenz zahle ich heute privat alles nur noch bar. Durch die Karten- und Onlinezahlungen war Geld für mich nur noch eine Zahl mit wenig Bedeutung geworden. Das Bargeld – in der Hoffnung, dass es nicht abgeschafft wird – hilft mir immer noch, den Wert des Geldes mehr zu respektieren. Jede Ausgabe wird dokumentiert und am Ende eines Monats überprüft, ob sie wirklich sinnvoll und notwendig war oder ob ich mit etwas Disziplin hätte sparen können. Als ich das erste Mal bei meinem türkischen Frisör nach einer Quittung fragte, war er total überrascht: »Warum brauchst du eine Quittung?« Meine ganz selbstverständliche Antwort: »Für meine Frau.« »Hast du kein eigenes Geld?« Ich musste innerlich sehr lachen und antwortete: »Nein, meine Frau ist mein Chef und sie will immer wissen, wo und wofür ich Geld ausbe.« Alle lachten im Laden und ich ging trotz des Gelächters selbstbewusst nach Hause und dachte mir: »Gut, dass ich heute eine andere Einstellung zu Einkommen und Einnahmen habe und weiß, dass Geld nur dann bleibt, wenn ich es mehr wertschätze und pflege.«

## EXTRA INCOME, GLÜCKSEINKOMMEN UND SPITZENVERDIENER

Durch die Verantwortung und den Druck, früh viel Geld verdienen zu müssen, war meine FleißEinstellung mit 13 relativ früh relativ hoch und ich hatte bis zu meiner Unternehmensgründung zwölf Extra Incomes, EI. In der Welt der Selbstständigen heißt es: »90 Prozent der Menschen überholen Sie im Einkommen allein durch Fleiß.« Wenn Sie mehr Geld verdienen wollen, müssen Sie sich zuallererst informieren, welche EI-Möglichkeiten es heute gibt. Finden Sie über Google eine der EI-Ideen und Möglichkeiten.

Eines Tages, ich war 26, recherchierte ich Statistiken darüber, wer wie viel Geld verdient, und stieß das erste Mal auf einen Artikel über das Glückseinkommen. Die Studien des Nobelpreisträgers Deaton besagen, dass 90 Prozent der Befragten ab einem Einkommen von 50.000 bis 75.000 Dollar zufrieden bzw. sehr zufrieden sind. Da mir das Geld nicht blieb und ich finanziell nicht zufrieden war, fragte ich in dieser Phase meinen Steuerberater: »Timo, wann werde ich so viel Geld verdienen, um auch zufrieden bis sehr zufrieden zu sein?«

»Du, das Glückseinkommen hast du schon, seit du 22 bist (62.746,77 Euro). Du spürst es nur nicht, weil 100 Prozent deiner Einnahmen innerhalb von einer Stunde an deine Familie, deine Firma und das Finanz- und Gewerbeamt gehen.« »Und wann werde ich sechstellig verdienen?« »Das tust du schon, seit du 25 bist (151.967,28 Euro). Ethan, mach weiter so! Eines Tages wirst du für deine Familie alles getan haben und der Staat wird für die Steuerzahlungen eine Einzugsermächtigung bekommen. Und da du für dich nichts machst, wird das Geld bleiben und auch du wirst eine Verbindung sehen zwischen Geld und Zufriedenheit.«



*EKG: Einnahmen erhöhen, Kosten senken und den Gewinn sparen bzw. investieren.*



*Der tägliche Ausblick auf eine der lebenswertesten Städte der Welt: Wien – ein Glück!*

Doch wie habe ich es geschafft, die Armut hinter mir zu lassen? Nun kommen wir zur Einkommen-Einnahmen-Methode. Mit den enormen Schulden im Rücken hat mich ein Milliardär Folgendes gelehrt: »Denken Sie immer darüber nach, wie Sie Ihre Einnahmen erhöhen können und wie Sie Ihre Kosten optimieren, damit so viel wie möglich an Gewinn bleibt.« Egal, ob ich einen, zehn, 100 oder 1.000 Euro pro Tag verdiene, geht es darum, Geld zu verdienen UND Geld zu behalten. Beim »Einkommen«

kommt Geld, zum Beispiel durch den Arbeitgeber oder Ihre Kunden. Bei den »Einnahmen« nehmen Sie sich Ihr Geld und legen es schützend zur Seite, damit es nicht dem Konsum zum Opfer fällt. Da ich das Sparen zu Hause leider nicht lernen konnte, habe ich dieses Studium sehr teuer bezahlt. Dabei ist es so wichtig, eine einfache Strategie für den Aufbau von Liquidität, Reserven und Vermögen zu haben.

 *So denken Millionäre. Die Beziehung zwischen Ihrem Kopf und Ihrem Kontostand (T. Harv Eker)*

 *Youtube: »Bodo Schäfer: Wie sparen Spaß macht oder Wie kann ich mein Geld beschützen!«*

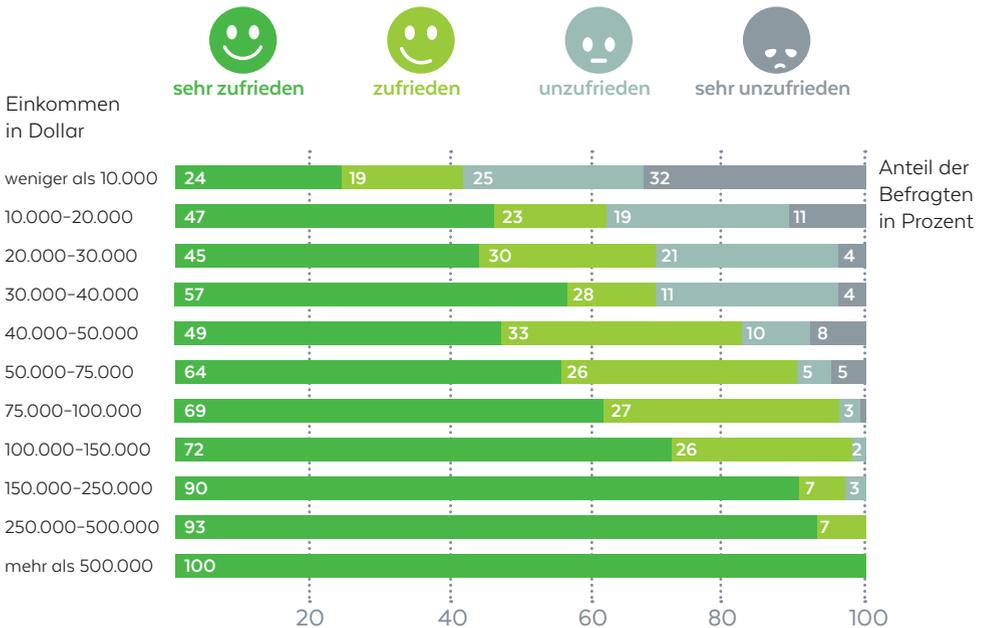


An dem Tag, an dem Sie von Ihrem Arbeitgeber oder Ihren Kunden bezahlt werden, sind als Erstes mindestens zehn Prozent auf ein Konto zu überweisen, auf dem Sie sich schwören, es in Ruhe zu lassen. Die Idee »Ich werde am Ende des Monats alles, was übrig bleibt, sparen« hat für mich leider nie funktioniert. Weil »Alles-was-übrig-war« waren noch viele Tage bis zum nächsten Zahlungseingang, aber kein Geld. Wie geht es Ihnen beim Thema Geld? Werfen Sie einen Blick auf Ihre Finanzen. Nutzen Sie die Chance, sich einen Überblick darüber zu verschaffen, wie Ihre Familie oder Ihr Unternehmen wirtschaftlich dasteht – am

besten mit »externer« Inspiration, zum Beispiel durch Ihre Ehepartnerin, Ihren Ehepartner, Ihre Kollegen oder einen Finanz- bzw. Unternehmensberater.

Als Geld kein Sorgenthema mehr war, spürte ich, wie gut es tut, netto Geld zur Verfügung zu haben. Mit einem Glückseinkommen von ca. 5.000 Euro netto können Sie wirklich viel bewegen. Sie haben Geld für Ihre Traumimmobilie, ein oder zwei Autos, Urlaube, Altersvorsorge, Bildung für die Kinder, eine Haushalts- hilfe, Shoppen, Ausflüge und vieles mehr. Dazu gehört aber auch, dass Sie mit dem Glückseinkommen die Zeit haben, Dinge zu tun, die für Ihr Glück von Bedeu- tung sind. Freizeit, Sport, Zeit mit der Familie, Hobbys und alles, was Sie persön- lich glücklich macht. Für mich selbst war es wichtig, ohne Sorgen einschlafen und aufwachen zu können. Ab einem Einkommen von ca. 60.000 Euro netto im Jahr steigt das Glücksgefühl nicht mehr drastisch weiter, da Sie zum Beispiel als Spitzenverdiener mit über 100.000 Euro deutlich mehr Verantwortung haben, geschäftlich viel reisen und damit weniger Zeit haben, die Einnahmen und das Einkommen zu genießen.

### Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem Leben?



Quelle: B. Stevenson/J. Wolfers - Subjektives Wohlbefinden und Einkommen

Mit meinen persönlichen Erfahrungen möchte ich jedem empfehlen, beruflich nach Chancen zu suchen und zum Beispiel durch Weiterbildungen, mehr Fleiß oder ein eigenes Business ein zusätzliches Glückseinkommen zu verdienen. Es gab in meinem Leben Tage ohne Geld, an denen ich glücklich war, und es gab Tage, da waren alle Rechnungen bezahlt und ich war unglücklich. Mehr Geld zu verdienen ist keine Glücksgarantie, aber die Möglichkeiten, das persönliche Glück zu gestalten, sind deutlich größer und damit erstrebenswert.

Möglicherweise fühlen sich 5.000 Euro netto für Sie weit weg an, jedoch will ich Sie ermutigen, Ihre finanziellen Ansprüche bei Bedarf anzupassen. Finden Sie Ihr persönliches Glückseinkommen – denn genau, wie sich über Geschmack streiten lässt, ist das Wohlbefinden für das Einkommen sehr subjektiv, wie es die Studie von Stevenson und Wolfers zeigt.



*»Die besten Dinge im Leben  
sind nicht die, die man für  
Geld bekommt.«*

*Albert Einstein*

# EINKOMMEN-EINNAHMEN-METHODE

## MEINE WERTE

● Sparbuch	Wert ca.	EUR
● Fonds/Aktien	Wert ca.	EUR
● Bausparvertrag	Wert ca.	EUR
● Lebens- & Rentenversicherung	Wert ca.	EUR
● Pensionsvorsorge	Monatl. Ausz.	EUR
● Eigentumswohnung, Haus	Wert ca.	EUR
● Antiquitäten, Schmuck etc.	Wert ca.	EUR
● Erbschaft	Wert ca.	EUR
● Girokonto	Wert ca.	EUR

## MEINE FIXKOSTEN

Wohnen	EUR
Essen & Trinken	EUR
Gas & Strom	EUR
Auto	EUR
Bus und Bahn	EUR
Kredite	EUR
Versicherungen	EUR
Kinder/Schule	EUR
Hobbys	EUR
Kleidung	EUR
Kino, Theater, Konzerte, Essengehen usw.	EUR
Urlaub	EUR
<b>GESAMT</b>	<b>EUR</b>

*Das bleibt mir pro Monat übrig:*



*Das mache ich damit:*

A large, empty rectangular box with a dashed border, intended for writing or drawing. It occupies the central portion of the page below the horizontal line.

*Wie finanziere ich meine Träume?*

*Das fehlt mir pro Monat:*



*Hier könnte ich Geld einsparen:*

A large, empty rectangular box with a dotted border, intended for the user to write down where they could save money.

*»Wer seine finanziellen Früchte ändern möchte, muss seine gedanklichen Wurzeln ändern. Wer das Sichtbare ändern will, muss das Unsichtbare ändern.«*

**T. Harv Eker**



Youtube: »Eckart von Hirschhausen  
Psychologie des Geldes«



*Pflege deine Beziehungen, als würde*

*dein Leben*

*davon abhängen,*

*denn das tut es.*



**NETT-**  
WORKING

Als ich meinen 18. Geburtstag mit über 800 Gästen in meiner Heimatstadt organisiert habe, wusste ich nicht, dass die Fähigkeit, Menschen und Ideen zusammenzubringen, eine der wertvollsten Strategien für mein Leben werden wird.

Als Start-up-Gründer mit 19 und als Nichtgolfer auf einem der schönsten Golfplätze dieser Welt in Griechenland habe ich eine Gewissheit erlangt: Beziehungen sind alles. Wirklich alles. Das habe ich während eines Praktikums in einem Getränkemarkt das erste Mal zu spüren bekommen. Mit 14 Jahren, in der achten Klasse, standen Praktika auf dem Lehrplan und alle bekamen tolle Arbeitsplätze, da meine Freunde Väter hatten, die Akademiker, Unternehmer oder im Dorf gut vernetzte Menschen waren. Da mein Vater Lagerarbeiter war und mir dabei zu der Zeit nicht helfen konnte, startete ich mein Praktikum mit Flaschensortieren. Auf dem Parkplatz vor dem Getränkemarkt stand einmal die Woche ein Hähnchenimbiss, was damals für mich das Größte war. Eines Tages fuhren meine besten Freunde und Fußballkameraden im Anzug mit ihren Praktikumsbetreuern in schönen Autos vor, um mittags einen Hähnchenimbiss zu genießen. Da mir an diesem Tag wieder das Geld fehlte, um dabei zu sein, holte ich tief Luft und traf eine Entscheidung, die dazu führte, dass Sie dieses Buch heute in Ihren Händen halten: Ich werde zu den Menschen auf dieser Welt gehören, die so gut vernetzt sind, dass eines Tages mein Bruder nur mich fragen braucht, um fast jedes Praktikum dieser Welt machen zu können. Ich wollte, dass er am Mittag beim Hähnchenimbiss dabei sein darf und das in guter, gebildeter und gepflegter Gesellschaft. Er lebt heute ein Leben, das ich mir nicht schöner hätte malen können. All das und noch vieles mehr habe ich Menschen zu verdanken, Kunden zu verdanken, Beziehungen zu verdanken. Deshalb empfehle ich Ihnen, jedem Menschen immer nett, freundlich, höflich und respektvoll zu begegnen und zu netzwerken, denn ein Netzwerk ist ein Handwerk und bedeutet harte, aber auch sehr schöne Arbeit.

## DIE KUNST DES NETT-WORKING

*Wer neue Kontakte haben möchte, muss zeigen, dass er selbst ein guter Kontakt ist.* Um dieses persönliche Verbindungsnetzwerk aus dem Nichts aufbauen zu können, hat mir ein ganz großes Geheimnis geholfen, das Hermann Scherer in seinem Buch »Networking für Fortgeschrittene« beschreibt. Halten Sie sich

fest, denn der nun folgende Satz kann Ihr persönliches Verständnis und damit Ihre Nett-working-Zukunft deutlich verbessern. Vieles, was heute ist, habe ich diesem Satz zu verdanken: »Frage Menschen um Rat und es entsteht Kommunikation!« Kommunikation ist die Basis für erfolgreiche Beziehungen. Sie müssen die Initiative ergreifen und auf Menschen wie zum Beispiel Kunden, Arbeitgeber und Lehrer zugehen und sagen: »Ich brauche Ihren Rat und Ihre Hilfe. Ich möchte folgenden Menschen oder folgende Zielgruppe kennenlernen, haben Sie eine Idee, wie ich das machen kann?« Das Ergebnis wird sein, dass jeder Zweite bis Dritte antworten wird: »Ja, ich kenne da jemanden, der oder die kann Ihnen bestimmt helfen.« Eine große Fähigkeit, die es sich hier lohnt, zu entwickeln, ist es, den Menschen, der Sie hier empfohlen



*Hermann Scherer: »Wir denken immer, warum dann nicht groß?«*

bzw. vermittelt hat, als WLAN-Passwort-Inhaber zu sehen. Geben Sie ihm immer wieder Feedback, wie sich die neue Verbindung entwickelt hat oder lassen Sie ihm bei Gelegenheit persönliche Wertschätzung dafür zukommen, dass er Ihnen geholfen hat. Das führt dazu, dass die Menschen sehen, dass Sie keiner vom Stamm der »Ausnutzer« sind, dass sie Sie weiter in ihrem Netzwerk surfen lassen und Sie mit neuen Kontakten die Geschwindigkeit erhöhen. Viele Menschen wollen helfen und tun es gerne, wenn ihre Hilfe auch als etwas Besonderes und nicht Selbstverständliches gesehen wird. In dieser Welt sind alle miteinander verbunden. Über sechs Ecken kennt jeder jeden. Dank dieser genialen Aussage weiß ich, dass ich jeden Menschen auf dieser Welt treffen kann. Ich brauche nur neben der Geduld auch den Glauben daran, dass hinter allem, was in dieser Welt passiert, ein Mensch steht. Und vor diesem Menschen brauchen wir keine Angst haben. Im Gegenteil – viele Menschen freuen sich, wenn jemand die Initiative ergreift und dadurch etwas Neues entsteht. Alle meine Kunden und Start-ups, die in unseren Projekten den Fokus auf das Nett-working gelegt haben, riefen oft in einer Not- oder Erfolgssituation an und sagten: »Danke, dass Sie mir geholfen

haben, meine Beziehungen zu pflegen, bevor ich sie gebraucht habe – denn jetzt brauche ich sie bzw. habe ich was für Sie!« Denken Sie an andere Menschen, gratulieren Sie zum Geburtstag persönlich und helfen Sie den Menschen, auch an Sie zu denken!

## 2DO: EMPFEHLUNGS-INTELLIGENZ

Bis zu diesem Buch, das Sie möglicherweise online bestellt haben, war ich nur offline unterwegs. Der emotionale Hauptgrund dafür war, dass ich Angst vor negativen Reaktionen hatte, die mich schon in der realen Welt hart getroffen haben. Der geschäftliche Grund war, dass ich zu Beginn meiner Karriere gelernt habe, dass es als Unternehmer möglich ist, sich über persönliche Kontakte und dann über Empfehlungen eine Existenz und mehr aufzubauen. Zudem war mein Glaubenssatz, dass ich in dem, was ich meinen Kunden beibringe, selbst exzellent sein will. Wenn ich also selbst bestens weiß, wie Empfehlungs-Intelligenz funktioniert, werden die Kunden gerne von mir lernen, weil sie mir glauben. Ich brauchte bis zu diesem Punkt in meinem Leben weder einen Lebenslauf, eine Visitenkarte, einen Prospekt, eine Internetpräsenz noch sonstige Medien. Vom Flaschensortieren im Getränkemarkt über die Chefetage bis zur Weltelite in 15 Jahren brauchte ich nur eines tun: Nach einer Empfehlung fragen! Dabei helfen mir noch heute die drei Kreise, die auch Sie mit meinem oder einem anderen Filter nutzen können.

Mein Filter war das Einkommen, das Menschen verdienen. Ich war 19 Jahre jung und um mich herum – im ersten Kreis – waren Menschen mit einem Einkommen bis ca. 30.000 Euro (brutto). Mit diesen Menschen habe ich begonnen. Ich beriet sie und habe aktiv nach Empfehlungen gefragt mit dem Ziel, Menschen aus dem zweiten Kreis als Kunden zu gewinnen. Der zweite Kreis waren Menschen, die ein Einkommen von 30.000 bis 60.000 Euro (brutto) im Jahr und somit noch mehr Investitionsmöglichkeiten hatten. Ich pflegte nun die Beziehung zu beiden Gruppen und lernte nach und nach – auch mit steigendem Selbstvertrauen, steigender Kompetenz und steigender Erfahrung – die dritte Gruppe kennen, also Menschen, die zwischen 60.000 Euro und 120.000 Euro (brutto) im Jahr verdienen. Die wichtigste Erkenntnis – kurz bevor ich den Sprung in

das unbegrenzte vierte Universum schaffte – war, dass alles im ersten Kreis begonnen hat und jeder Mensch Ihnen helfen kann, einen Schritt in Ihrem Wunsch-Netzwerk weiterzukommen. So unvorstellbar es für mich im Alter von 19 Jahren war, ich glaubte daran und habe zusätzlich zu den Menschen aus den ersten drei Kreisen Kunden und Investoren kennengelernt, die über sechs- und siebenstellige Einkommen und zehnstelliges Vermögen verfügen.

Wenn Sie persönlich in Ihrer Karriere und mit Ihrem Unternehmen mehr erreichen wollen, benötigen Sie Kontakte, die die Netzwerke haben, die Sie brauchen. Erfolgreiche Menschen kennen erfolgreiche Menschen. Unternehmer kennen Unternehmer. Spitzenverdiener kennen Spitzenverdiener. Personen, die in Netzwerken denken, kennen Personen, die in Netzwerken denken. Machen Sie sich bewusst, dass Sie bereits die Leute und damit die WLAN-Schlüssel kennen, die Sie für Ihren nächsten persönlichen oder beruflichen Schritt brauchen. Für jedes Ziel gibt es einen Weg und diesen Weg kennt ein Mensch. Also, wenn Sie noch Ziele haben, ist die Frage: Wen kennen Sie? Denn: *Es zählt auch, was du weißt, und vor allem, wen du kennst. Der Schlaue weiß vieles, der Erfolgreiche kennt viele.*

## 2DO: VIP-GÄSTELISTE

Stellen Sie sich vor, ich mache Ihnen folgendes Angebot: Sie dürfen Ihre Party, Hochzeit oder das Event Ihres Lebens veranstalten. Sie sind der Gastgeber und ich Ihr Investor, der ein unbegrenztes Budget zur Verfügung stellt. Wie viele bzw. welche Menschen würden Sie einladen? Nutzen Sie die VIP-Gästeliste, um sich vor Augen zu führen, welche Menschen aktuell zu Ihrem Leben gehören und welche Menschen Sie in naher Zukunft wiedersehen und sprechen möchten, um die Beziehung zu pflegen bzw. um sie über Ihr neues Ziel zu informieren. Da wir in den meisten Fällen gerne mit vielen Menschen feiern, hilft die VIP-Gästelistenübung dabei, Ihnen vor Augen zu führen, wie viele potenzielle WLAN-Passwort-Besitzer Sie bereits kennen, die Ihnen weltweite Wege (www) ermöglichen können.

## 2DO: NETZWERK DER NETZWERKE

Zu Beginn meiner Karriere ging es um Einzelpersonen, die ich kennenlernen und gewinnen wollte. Heute denke ich als Unternehmer eine Dimension weiter: Welche Menschen kenne ich bzw. möchte ich gewinnen, von denen ich weiß, dass sie über ein entsprechendes Netzwerk an Kunden, Partnern oder anderen unternehmerischen Ressourcen verfügen? Laut Tim Templeton begegnet jeder im Laufe seines Lebens 250 Menschen, bewusst und unbewusst. Wenn wir nun anstreben, in Zukunft eine aktive Beziehung zu 250 Menschen zu pflegen und wir davon ausgehen, dass diese auch über 250 Verbindungen verfügen, reden wir von über 62.500 Menschen und Verbindungen, die wir theoretisch und praktisch kennen bzw. haben. *Menschen zu verbinden ist Bundesliga, Netzwerke zu verbinden ist Champions League.*



*Wie man Bill Clinton nach Deutschland holt:  
Networking für Fortgeschrittene  
(Hermann Scherer)*



*Erfolgreiches Networking: Lebenslange  
Geschäftsbeziehungen aufbauen  
(Tim Templeton)*



*Der beste Networker der Welt  
(John Milton Fogg)*



*Geh nie alleine essen! Und andere Geheimnisse  
rund um Networking und Erfolg  
(Keith Ferrazzi)*



*The opposite of networking is  
not working.*

# EMPFEHLUNGS-INTELLIGENZ



*ich*

1

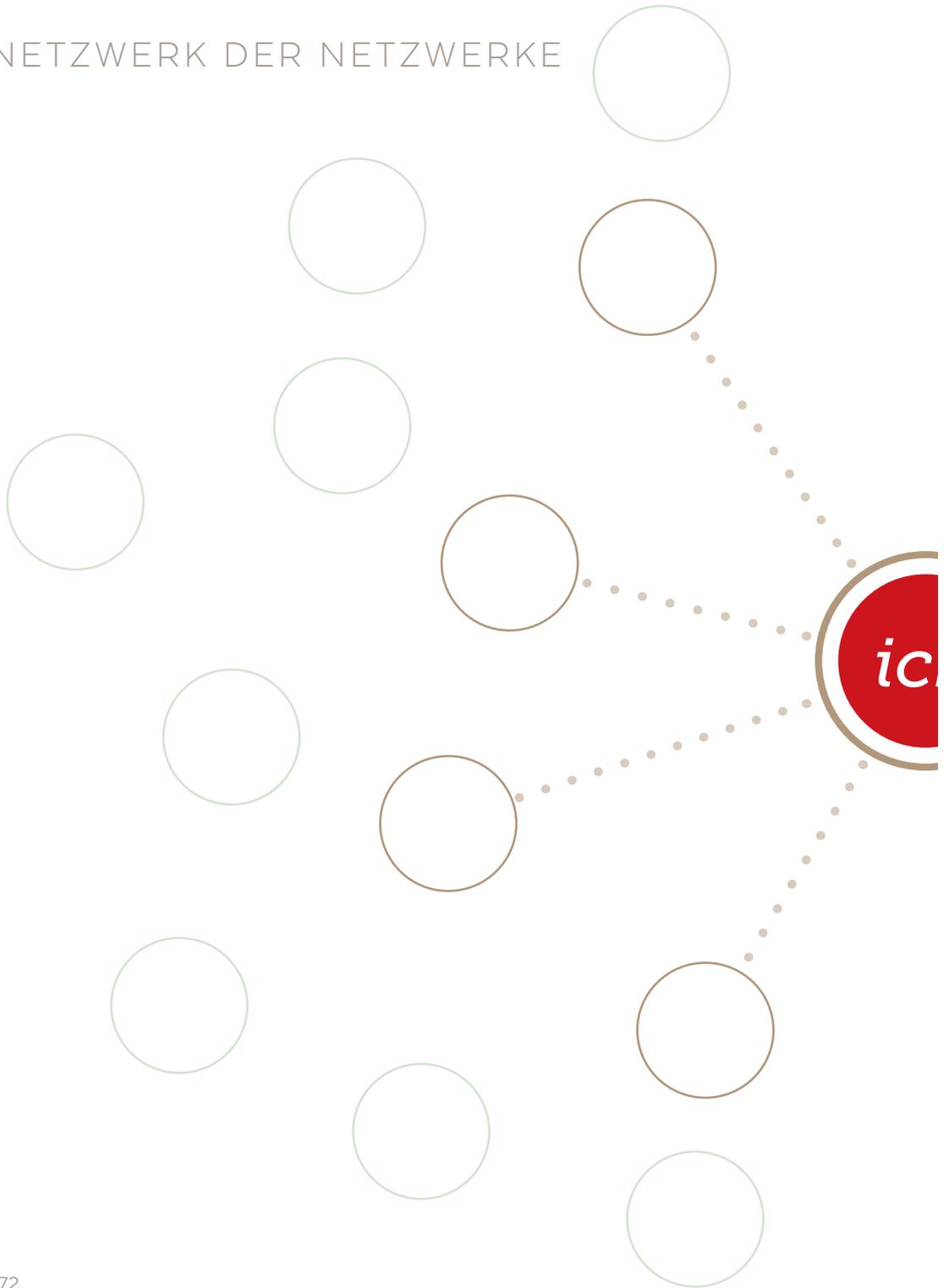
2

3





# NETZWERK DER NETZWERKE





# »Das Geheimnis des Glücks

liegt im Besitz und im Geben.

Wer andere glücklich macht,

wird glücklich.«

inspiriert von Andre Gide

The background image shows the interior of a grand, ornate theater. The ceiling is a complex, multi-tiered structure with blue and gold decorative panels and recessed lighting. Large, dark columns support the upper levels. A balcony with ornate railings is visible, with people seated on it. A large chandelier hangs from the ceiling on the left. The overall atmosphere is one of historical grandeur and elegance.

**PHILAN-  
THROPIE**

»Vom Flüchtling zum Philanthropen« war einer der ursprünglichen Untertitel, die ich für das Buch vorgesehen hatte. Es gab Menschen, die daraufhin sagten: »Das Wort kennt doch kein Mensch!« Meine Überzeugung: »Gerade weil es so wenige kennen, will ich darüber schreiben.« Unter Philanthropie wird menschenfreundliches Denken und Verhalten verstanden. Als Motiv wird manchmal eine die gesamte Menschheit umfassende Liebe genannt, die »allgemeine Menschenliebe« (Wikipedia). Von Kindheit an fiel es mir sehr leicht, zu helfen, zu geben und für andere da zu sein. Als jungen Menschen fällt uns das allen leicht, wir müssen nur darauf achten, dass wir uns diese Fähigkeit im weiteren Verlauf unseres Lebens bewahren. Das wohl größte philanthropische Projekt meines Lebens war es, die Verantwortung für die Schulden meiner Familie zu übernehmen. Durch das viele Geld, das ich dafür verdienen musste, das mir persönlich aber nicht blieb, lernte ich früh, dass es einen weiteren Sinn für das, was ich leiste, geben muss. *Wenn Sie im Leben lernen, 100 Prozent abzugeben, wird es Ihnen sehr leicht fallen, zehn Prozent abzugeben.*

Also suchte ich mir zu Beginn meiner Karriere – inspiriert durch meine Kunden – Philanthropie-Projekte, um statt zehn Prozent zu sparen, zehn Prozent zu spenden. Denn wenn mein Körper die Erde verlässt, kann ich gut damit leben, nichts gespart zu haben – aber nichts für die Welt getan zu haben, wäre einfach zu wenig. Wir kommen mit nichts, gehen mit nichts und das letzte Hemd hat keine Taschen.

Für mein erstes philanthropisches Projekt plante ich, 500 Euro zu spenden, nachdem ich einen 5.000-Euro-Auftrag bei einem großen Unternehmen bekommen hatte. Meinem Kunden bot ich an: »Meine Spende können Sie für Ihre CSR nutzen.« Der Begriff Corporate Social Responsibility (CSR) bzw. unternehmerische Gesellschaftsverantwortung umschreibt den »freiwilligen Beitrag der Wirtschaft zu einer nachhaltigen Entwicklung, der über die gesetzlichen Forderungen hinausgeht« (Wikipedia).

Nun wurde in diesem Unternehmen gefragt, wer sich an der Spende beteiligen möchte oder ein Projekt in seiner Region kennt, das gefördert werden sollte. Es hatte mich schon überrascht, dass sich von ca. 250 Mitarbeitern und Führungskräften nur einer meldete. Es war spannend, dass diese Person eine der erfolgreichsten im Unternehmen war. Er bot an: »Herr Indra, ich gebe auch 500 Euro

und wenn es okay ist, gehen wir in den Kindergarten meiner Tochter, die renovieren den gerade mit Unterstützung der Eltern.« Wir besuchten den Kindergarten gemeinsam, erstellten einen »Tag-der-Kinder«-Scheck und waren sehr motiviert. Dieser Termin war mit keinem anderen Termin in meiner Geschichte zu vergleichen. Es war eine Mischung aus Euphorie, Demut, Respekt und Stolz. Mir wurden zwei wichtige Aufgaben für mein zukünftiges Leben bewusst. Erstens: Setz dich mit den Möglichkeiten, die du hast, für Menschen und Einrichtungen ein, die nicht die Budgets haben wie die Unternehmen und Konzerne, die du dabei unterstützt, noch mehr Millionen und Milliarden an Gewinnen zu erzielen. Zweitens führten die herzlichen Umarmungen der Kinder dazu, dass ich – zu dieser Zeit Single – von dem Tag an wusste: Ich will Vater werden.

Zahlreiche philanthropische Projekte weiter wollten es das Leben und meine Bestimmung, dass ich eine eigene Stiftung gründete: die Danke-Stiftung. Der endgültige Entschluss dafür entstand in Deutschland in einem Kurhaus – das Foto ist auf der Anfangsseite dieses Kapitels. Hier fand die Graduierung meines Bruders statt, nachdem er sein Studium in Australien begonnen und an einer Elite-Universität in Deutschland abgeschlossen hatte. Am Vortag hatte mir der Präsident der Universität das Vertrauen geschenkt, vor 80 Absolventen, die als erste Absolventen



*Eine Schwester ist wie ein kleines bisschen Kindheit, das man für immer behalten darf.*



*Wer braucht schon einen Superhelden, wenn er einen Bruder hat.*

einen Management-Eid in Deutschland ablegten, und ihren Eltern eine Keynote zu halten. Da stand ich nun als vorbestrafter Flüchtling vor der zukünftigen deutschen Wirtschaftselite und sprach über Ethik im Leben und in der Wirtschaft. Zur gleichen Zeit wurde meine Schwester in Kanada mit einem Valedictorian (Titel für



*Blake Mycoskie hat mit seiner Firma Toms über 75 Millionen Paar neue Schuhe gestiftet.*

den Klassenbesten) ausgezeichnet und hielt eine Rede vor Kommilitonen, Eltern und Professoren.

Meine beiden Geschwister, die ich nach meiner Verurteilung getrennt und nach Australien und Kanada habe flüchten lassen, um sie zu schützen, haben mir in diesen Momenten vor Augen geführt, was ich in Vorträgen vor jungen Menschen immer betont habe: »Wer den Wert einer Ausbildung und eines Studiums verstehen will, muss jemanden fragen, der keines hat.« Als Autodidakt, der sich alles über Trial-and-Error selbst beibringen durfte, war es vor allem

die Sprachbildung, die mir das Leben gerettet hat. Mit der Sprache können Sie sehr viel bewegen, nur der Weg für ein glückliches, erfolgreiches und friedliches Leben wird leichter durch eine Ausbildung oder ein Studium. In dieses Buchprojekt habe ich neben sehr viel Zeit, Energie und Nerven aus Überzeugung auch Geld investiert, um strategisch die Weiterentwicklung der Zukunft von Kindern zu gestalten. Das Stiftungsbuch ist der erste Schritt. Auch wenn es für das Image womöglich besser gewesen wäre, mit einem Ghostwriter und einem weltweit bekannten Verlag zu arbeiten, habe ich mich entschieden, das Buch selbst zu schreiben, zu entwickeln und zu verkaufen, um eine maximale Gewinn-Spende zu generieren. Mit meiner ersten Stiftungskampagne »Read one – give one« werde ich mit dem Gewinn von Ihrem und jedem Buch ein neues Buch drucken und persönlich an ein Kind in einer Schule übergeben, damit dieses Kind unter anderem noch früher den Mut entwickelt, in schwierigen Situationen nach Hilfe zu fragen. ***Ein großer Sinn des Lebens besteht darin – nachdem wir unser eigenes Glück gefunden haben –, einen Beitrag für das Glück anderer zu leisten.***

## FREI WIE EIN ADLER

Kurz nachdem alle Gläubiger ihr Geld mit Zinsen zurückhatten und sämtliche Steuerrückstände beglichen waren, lud mich der Präsident des größten Charity-Golf-Clubs Europas zu einer Spendengala in Faro, Portugal ein. Es war ein Zeichen der Wertschätzung für unsere geschäftlich sehr erfolgreiche Zusammenarbeit. Ich hatte dafür gesorgt, dass er als Vorstand für sein Unternehmen viele neue Kunden und Mitarbeiter gewonnen hat und erhielt als Dankeschön diese Einladung. Da die Veranstaltung einen Tag nach meiner Verlobung in Deutschland war, entschied ich mich in der Nacht davor, nicht nach Portugal zu fliegen, da ich sehr glücklich, aber auch einfach zu müde war. Meinem Cousin hatte ich jedoch von der Gala berichtet und ihm stolz die Gästeliste gezeigt, auf der neben zahlreichen namhaften Unternehmern und Vorständen auch Persönlichkeiten wie Franz Beckenbauer vertreten waren. Kurz bevor ich in meinem Anzug auf dem Sofa einschlief, sagte mir mein Cousin: »Pack deine Sachen und flieg morgen früh nach Portugal. So eine Einladung musst du wahrnehmen. Wer bekommt schon so eine Chance?« Da ich seinen Rat von Kindheit an sehr schätzte, trat ich den Flug an und diese Entscheidung zeigte mir wieder einmal, dass das Leben viel Schönes und Besonderes bereithält, wenn Sie immer wieder den Weg von der Erfolgs- in die Wachstumszone gehen.



*Frank Fleschenberg: Wenn es ihn nicht geben würde, müsste man ihn erfinden.*

Im Hotel angekommen, empfing mich der Präsident persönlich in der Lobby. Da ich weder prominent, Profisportler noch Multimillionär war, war ich sehr überrascht, freute mich aber sehr. »Wir sehen uns gleich bei der Gala im Saal. Ich muss Ihnen noch ein paar Menschen vorstellen«, sagte er. Im Aufzug auf dem Weg in mein Zimmer lief ein Beitrag über Barack Obama, der für mich als erster

dunkelhäutiger Präsident der USA eine große Inspiration ist und als Friedensnobelpreisträger zu den Menschen gehört, denen ich noch einmal im Leben begegnen möchte. Vorbei an der Presse- und Sponsorenwand, wo ich das erste



*Dr. Auma Obama: »Starke Stimmen für eine starke Jugend.«*

Mal live ein Blitzlichtgewitter erlebte, suchte ich meinen Tisch und stellte mich vor. Eine Dame antwortete: »Obama«. Ich grüßte sie höflich, aber dachte mir innerlich: »Klar, und ich bin Clinton.« Ich setzte mich dazu und las dann mit großen Augen ihr Namensschild auf dem Tisch: »Dr. Obama«. Für ein paar Minuten fehlten mir die Worte. Sie wurde vom Präsidenten auf die Bühne gebeten und als Schwester von Barack Obama vorgestellt. Als sie zurückkam, habe ich mich entschuldigt: »Sorry, ich dachte echt, dass es ein Scherz von Ihnen ist.« Sie berichtete mir von

ihrem Leben, ihrem Buch, ihrer Stiftung, die sie gerade gegründet hatte und fragte mich nach meiner Geschichte und meiner Verbindung zum Präsidenten. Da ich ohne meine Verlobte angereist war, fragte sie neugierig und überrascht: »Warum ist sie nicht hier?« »Durch unsere Kultur und unsere Eltern ist vieles vor der Hochzeit einfach nicht gewünscht.« Sie war berührt und sagte: »Sie müssen ein Buch schreiben! Ihre Geschichte vom verschuldeten Flüchtling, der es bis in die deutsche Elite hierher geschafft hat – unglaublich. Toll, Sie kennenzulernen!«

Ich entschuldigte mich das zweite Mal, weil ich jetzt dringend frische Luft brauchte. Dann ging ich wieder hinein, nahm meinen Mut zusammen und bat Frau Dr. Obama, ein Telefonat zu führen. »Ich wollte schon immer mal Ihren Bruder treffen, können Sie ihn bitte einmal anrufen und mit mir verbinden?« »Das kann ich leider nicht machen.« »Gut, können Sie dann bitte meine Verlobte anrufen und ihr sagen, dass Sie Frau Dr. Obama sind und mir empfehlen, ein Buch zu schreiben?« Ich wählte die Nummer meiner Frau und gab ihr mein Handy, das ich zu der Zeit noch hatte. Als sie anfangen, miteinander zu sprechen, dachte ich mir: »Was meine Verlobte wohl denkt – ihr Zukünftiger fliegt einen

Tag nach der Verlobung nach Portugal zu einer Charity-Gala und am Abend ruft eine Frau mit seinem Handy an.« Zum Glück war meine Frau überrascht und erfreut über den Anruf. Was ist die Moral von der Geschichte? Genau acht Jahre nach dieser Begegnung und ihrem Impuls halten Sie dieses Buch in Ihren Händen und unterstützen mit Ihrer Offenheit und Bereitschaft zur Reflexion und Weiterentwicklung Kinder, die aktuell nicht auf der Sonnenseite stehen.

 *Das Leben kommt immer dazwischen: Stationen einer Reise (Auma Obama)*

## KAISER DES GEBENS

»Hallo Herr Indra, schön, dass wir uns auch mal kennenlernen. Ich bin die Tochter vom Präsidenten und die Geschäftsführerin. Mein Vater sagte, Sie haben einen Film über das José-Carreras-Marathon-Projekt dabei.« »Ja, was haben Sie vor?« »Wir würden ihn gerne gleich nach dem Essen unseren Gästen zeigen und Papa wird sicher etwas dazu sagen.« »Geben Sie mir eine Minute.« Ich rannte wie Usain Bolt im Sprint auf mein Zimmer, holte die CD und brachte sie zur Technik. Ich konnte mir nicht vorstellen und glauben, dass unser Marathon-Projekt in den Augen des Vereins ein so besonderes Projekt war, dass es verdient hatte, in diesem für mich so elitären und besonderen Kreis präsentiert zu werden. Es gab großen Applaus und der Präsident stellte mich als Initiator des Projektes vor. Sehr viele mir nicht bekannte Persönlichkeiten gratulierten mir und gaben mir ihre Karte. »Melden Sie sich bitte, ich möchte Sie gerne kennenlernen.« Es waren alles Vorstände und Geschäftsführer.



*Franz Beckenbauer: »Wer lächelt, gewinnt immer.«*

Überwältigt verließ ich die Gala und machte mich auf den Weg zurück in mein Zimmer. In der Lobby, kurz vor den Aufzügen, wartete ein Mann mit dem Rücken zu mir. Ich grüßte ihn: »Guten Abend.« »Grüß Gott, junger Mann.« Er drehte sich zu mir und ich realisierte in Millisekunden, dass es der Fußballkaiser, Herr Beckenbauer war. »Kompliment, was Sie da für die José-Carreras-Stiftung auf die Beine gestellt haben. Sie sollten sowas öfter machen.« Ich war wieder sprachlos an diesem Abend und antwortete: »Wie meinen Sie das?« »Ich habe 1982 meine Stiftung gegründet und habe wie Sie mit vielen Veranstaltungen und Partnern gemeinsam Projekte für unverschuldet in Not geratene Menschen ermöglicht. Machen Sie weiter so.« Ich bedankte mich und bat einen Gast in der Lobby, das erste Foto mit Herrn Beckenbauer zu machen.

In den folgenden Jahren inspirierte mich jede Begegnung, egal ob bei einer Veranstaltung oder als Nichtgolfer mit ihm auf dem Golfplatz. Er hat immer für jeden Zeit. Egal, wer ein Foto oder einen Rat wünscht, er hat immer die Ruhe und die Gelassenheit, dem Menschen wertschätzend zu antworten. Ich habe beobachten und lernen dürfen, wie er seine Stiftung erfolgreich kommuniziert und festgestellt, dass auch ich es als »Nicht-Fußballlegende« schaffen kann, pro Veranstaltung große Spendensummen über 50.000 Euro alleine durch meine Präsenz mobilisieren zu können. Die dafür wichtigsten Werte, die ich nun mit Ihnen teile, verriet er mir in einem Gespräch. Da er mit Sport aufgewachsen ist, sind für ihn die sportlichen Werte identisch mit den gesellschaftlichen Werten. Solidarität, Respekt, gewinnen wollen und verlieren können. Durch diese Aussage erinnerte er mich an meine Jugend und Fußballzeit und ich stellte fest, dass der Sport sehr stark zu meiner erfolgreichen Integration beigetragen hatte. Deshalb wird er in unseren Stiftungsprojekten und Kooperationen neben der Bildung eine wesentliche Rolle spielen. Auf die Frage, was wesentlich ist, um eine Stiftung erfolgreich aufbauen zu können, riet Franz Beckenbauer mir als Erstes, dass ich etwas darstellen muss, um meine Umwelt überzeugen zu können: »Mit Glaubwürdigkeit, Höflichkeit, Freundlichkeit und Sympathie findest du leichter Gehör.« Dazu gehört es, dabei zu sein, die Initiative zu starten und zu sehen, wie die Dinge sich fast automatisch ergeben. Bei allem zählt die Art, wie Sie sich geben, um Vertrauen vermitteln zu können. Wer das beherzigt, ist erfolgreich – ganz gleich, wo.

## KURZ BEI BUNDESKANZLER SEBASTIAN KURZ

An einem Sonntag holte ich einen Gast ab, um ihn zum Flughafen zu begleiten. »Haben Sie eine Wohnung hier in Wien?« »Nein, ich habe bei einer guten Freundin übernachtet. Übrigens, die kennt Sebastian Kurz, den jüngsten Außenminister in der Geschichte, die war mit ihm in der gleichen Schule.« »Na, die beiden würde ich gerne mal treffen.« Wenige Monate später nahm die Freundin an einem meiner Events teil und schrieb eine Empfehlung an Herrn Kurz, da dieser zu der Zeit, als er noch nicht das Bundeskanzleramt innehatte, für Integration zuständig war. Zu meiner großen Überraschung erhielt ich vom Außenministerium eine Einladung zu einem »Integrationsaustausch mit Herrn Sebastian Kurz«. Für mich sind solche Briefe etwas ganz Außergewöhnliches. Zu viele Jahre, ja schon Jahrzehnte, gab es in der Post immer nur Rechnungen, Mahnungen und Inkassoschreiben. Der Glaube, dass mich eines Tages nur noch positive Nachrichten, Einladungen und Briefe erreichen, hatte sich gelohnt. Die Freundin begleitete mich in das Außenministerium und wir wurden von Herrn Kurz persönlich in seinem Büro empfangen. Wow, dieser junge Mann, wenige Jahre jünger als ich, redet und verhandelt



*Sebastian Kurz: »Es gibt drei große Zukunftsfragen – demografische Entwicklung, Bildung und Integration.«*

bis heute mit den großen Regierungschefs dieser Welt. Für wenige Sekunden stand ich an seinem Arbeitstisch und blickte auf sein Festnetztelefon mit den direkten Durchwahltasten zu den Schreibtischen von Menschen, die ich nur aus den Nachrichten kannte. Auf die erste Frage, wie er es geschafft hat, so jung und so erfolgreich zu sein, antwortete er: »Das war nicht wirklich geplant. Es hat mich interessiert und ich habe ehrenamtlich begonnen, mich zu engagieren.« Da ich mich bis zu diesem Zeitpunkt noch nie aktiv mit Politik beschäftigt hatte, fragte ich ihn, in Verbindung mit dem Ziel, eine Stiftung zu gründen, ob es notwendig sei, Politiker zu sein, um gesellschaftlich helfen zu können. »Ich glaube schon,

dass Sie in der Politik viel bewegen können, nur ist es keine Notwendigkeit. Der Staat ist sehr auf die Initiativen von Bürgern und Unternehmern angewiesen, weil wir zusammen deutlich mehr bewirken und bewegen können.« Für eine Sekunde dachte ich daran, wie mir im Abitur meine Klassenkameraden in die Abzeitschrift geschrieben hatten: »ET wird der erste dunkle Bundeskanzler.« Nur zwei Sekunden später dachte ich mir, so ein Leben nach Protokoll ist nichts für mich. Von diesem Tag an beschäftigte ich mich noch mehr mit dem Thema »Integration« und stellte fest, dass laut UNO fast 60 Millionen Menschen aktuell auf der Flucht sind. Neben den Kriegs- und Wirtschaftsflüchtlingen wird es in Zukunft noch mehr Klimaflüchtlinge geben. Darunter viele Kinder, so wie ich vor 33 Jahren. Unter ihnen sind Millionen, die vielleicht auf die gleichen Herausforderungen stoßen wie ich. Ich habe früher bei meinen Freunden gesehen, was diese hatten und was mir fehlte. Ein Kind heute sieht allein durch das Internet, was die ganze Welt hat und er oder sie selbst nicht. Diese Kinder brauchen Vorbilder. Diese Kinder brauchen Eltern oder Geschwister, weil viele alleine sind. Als der Charity-Golf-Club einen Tag der Unbeschwertheit für Flüchtlinge organisierte, kam ich das erste Mal mit geflüchteten Kindern in Kontakt. Viele Unternehmen hatten Sachspenden zur Verfügung gestellt und ich wurde für die Ausgabe dieser Geschenke eingeteilt. Ich sah in die glücklichen Augen der Kinder und gab alles raus, was da war. Eine Dame, die auch für die Ausgabe zuständig war, ermahnte mich, ich möge jedem Kind nur eine Sache geben, weil der Rest aufbewahrt werden sollte. Ich fragte: »Aber diese Spenden sind doch zum Verteilen gespendet worden und nicht zum Aufbewahren, oder?« Die Geschäftsführerin bekam die Diskussion mit und entschied: »Ethan, mach, wie du es für richtig hältst.« Kurze Zeit später hatten wir eine riesige Schlange, weil es sich herumgesprochen hatte, dass wir Fußbälle austeilten. Der Junge auf dem Foto kam immer wieder und fragte: »Darf ich noch einen Ball für meinen Bruder haben?« Da ich es ihm am Anfang glaubte, fragte ich ihn beim dritten Mal: »Wie viele Brüder hast du denn?« Er antwortete: »Die anderen haben auch so viele.« Emotional berührt nahm ich den Jungen kurz an die Seite und riet ihm: »Es wird immer Menschen geben, die mehr haben als wir. Sei glücklich und dankbar über den einen Ball, pass gut auf ihn auf und spiel mit allen zusammen.« Der Junge kam nicht mehr wieder und ich sah ihn nur vor Freude weglaufen. Die Geschäftsführerin und ich lächelten uns zu. Mir ist relativ früh bewusst geworden, dass der Vergleich der Beginn von Unzufriedenheit ist. Wenn ich mich heute mit den größten Stiftungen und Philanthropen vergleiche, dürfte ich gar nicht starten. Für viele sind

Philanthropen alte und vor allem steinreiche Menschen. Um Gutes zu tun, gibt es keine Formalitäten, kein Mindestalter oder keinen Mindesterfolg. Vor 15 Jahren habe ich mich aus der Not selbstständig gemacht und habe meiner Familie geholfen, über eine Million Euro Schulden abzubezahlen und ein sorgenfreies Leben zu führen. Danach habe ich mehr als 250 Unternehmen geholfen, über 1.000 Mitarbeiter zu gewinnen und ihre Umsätze um 100 Millionen Euro und mehr zu steigern. Heute gründe ich aus einer tiefen Erfüllung heraus eine Stiftung mit der Vision, über einer Million Kindern dabei zu helfen, mit Integration durch Bildung ein erfolgreiches, glückliches und friedliches Leben zu gestalten.

## EIN FLÜCHTLING - EINE CHANCE

Nach einem Vortrag in einem Kloster für eine große deutsche Bank sprach mich im ansässigen Buchhandel ein Buch von Franz Alt mit dem Untertitel »Wie Heimatlose unser Land bereichern« an. Bis zu diesem Zeitpunkt war mir nicht bewusst, wie viele außergewöhnliche Persönlichkeiten erst flüchten mussten, um viele andere inspirieren zu können. Ob ein Mensch, der in den meisten Fällen aus Angst sein Land verlassen hat, sich in einem neuen Land erfolgreich integriert und einen Beitrag leistet, hat zu 50 Prozent mit den Gastgebern zu tun. Ich hatte das Glück, zu sehen, dass – vom Arbeitgeber meines Vaters begonnen über meine Freunde, Lehrer, Kunden und Start-ups – mich alle zu 99 Prozent als Mit-Menschen gesehen, gefördert und gefordert haben. Für eine erfolgreiche Integration brauchen die Gäste die Chance, wie zum Beispiel in meinem Fall über Fußball, sich mit deutschen Menschen zu umgeben. Bis zu meinem 16. Lebensjahr war ich durch Schule und Fußball nur mit Deutschen in Kontakt und habe neben sehr wichtigen Werten wie Ordnung und Pünktlichkeit vor allem fließend Deutsch gelernt. Auch wenn ich durch meine Herkunft und Muttermilch wesentliche Werte wie Familienzusammenhalt und Hilfsbereitschaft gelernt habe, gab es Einstellungen, die aus unserer Heimat stammen, aber mit den Regeln und Gesetzen der deutschen Gesellschaft nicht vereinbar sind. Unter den über 60 Millionen Menschen, die weltweit auf der Flucht sind, gibt es Millionen von Kindern, Millionen von Arbeitern, Führungskräften, Unternehmern, Künstlern oder Wissenschaftlern, die meine und Ihre Kunden, Start-ups, Freunde, Schwiegersöhne oder Schwiegertöchter werden könnten. Mit diesem Buch und allem, was daraus entsteht, wollen wir gemeinsam einen Beitrag

leisten, dass Sie und ich weiterhin lernen, Menschen zu respektieren, die sich aus ihrer Heimat auf den Weg in die Freiheit machen, und die Flüchtlinge lernen, wertschätzend zu den Gastgebern zu sein. Letztendlich sind wir alle Gäste auf dieser Welt und werden sie, wohin auch immer, wieder verlassen. Bis zu dem Tag wollen wir doch Frieden für uns und für unsere Welt, oder?



*Flüchtling: Jesus, der Dalai Lama und andere  
Vertriebene (Franz Alt)*



*Youtube: »Al Pacino´s Speech (german)«*



*Youtube: »Michael Jackson –  
Heal The World (Official Video)«*



## 2DO: PHILANTHROPIE

In welcher Form möchten Sie die Welt besser hinterlassen, als Sie sie vorgefunden haben? Was haben Sie schon getan, was tun Sie und was wollen Sie in Zukunft tun, damit es Menschen oder Tieren, die Ihnen am Herzen liegen, besser geht? Welche Bilder und Erinnerungen der Philanthropie werden in Ihrem Museum hängen?

## MEINE MUSEUMSTAGE



Kindergartenrenovierung in Münster:  
»Die Geburtsstunde meiner  
gesellschaftlichen Verantwortung.«



Leseunterricht in München:  
»In Kindergärten und Schulen  
sollte wie in Unternehmen  
investiert werden.«



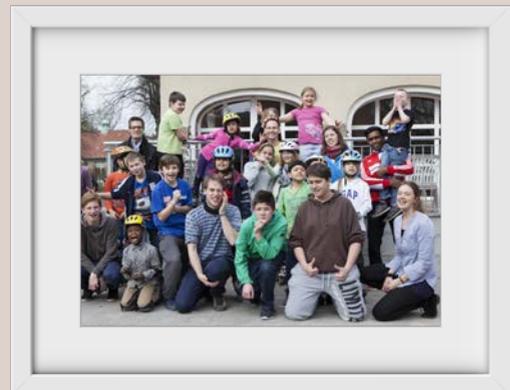
Ein große Überwindung: Nachdem  
ich selbst mit meiner Mutter geputzt  
hatte selbst eine ausländische  
Haushaltshilfe einzustellen.



Arche Berlin:  
»Danke, dass wir  
Markenschokolade  
bekommen, norma-  
lerweise bekommen  
wir nur die abge-  
laufene Schokolade  
gespendet.«



Zeit für Kinder der Arche Berlin: »Es gibt viele  
Kinder, die jemanden zum Spielen brauchen.«



»Wir könnten so viel von den Kindern lernen,  
wenn wir nicht so erwachsen wären.«  
(Irmgart Erath)



Nachhilfeunterricht in Sri Lanka: »Warum habe ich das Glück gehabt, in Deutschland aufwachsen zu dürfen?«



Bauarbeiter in Sri Lanka: »Wenn du vollkommen sein willst, geh, verkauf deinen Besitz und gib das Geld den Armen.« Matthäus Evangelium



Ein Tag für Flüchtlingskinder in München:  
»Es wird immer jemanden geben, der mehr hat als wir.«





*DEBRA-Organisation: Da ihre Haut so verletzlich ist wie die Flügel eines Schmetterlings, nennen wir Kinder mit dieser Hauterkrankung »Schmetterlingskinder«.*



*Heiligabend in einem Flüchtlingsheim in Wien: »Darf ich bleiben, haben Sie Arbeit?«*



*Aufbau eines Deutschunterrichtsraums im Flüchtlingsheim in Wien*

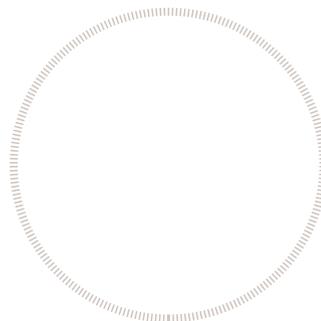
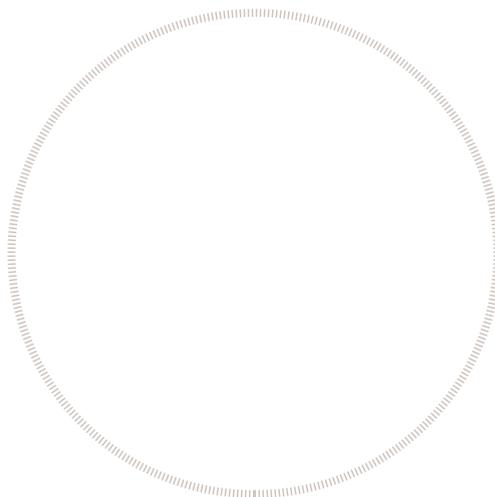
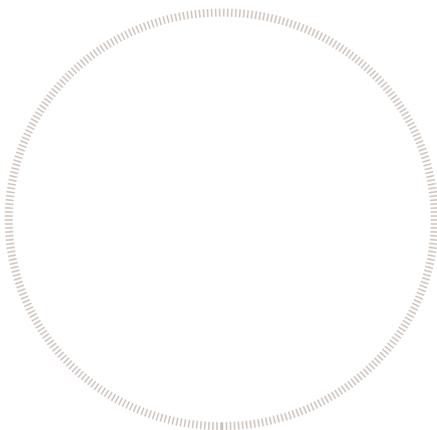


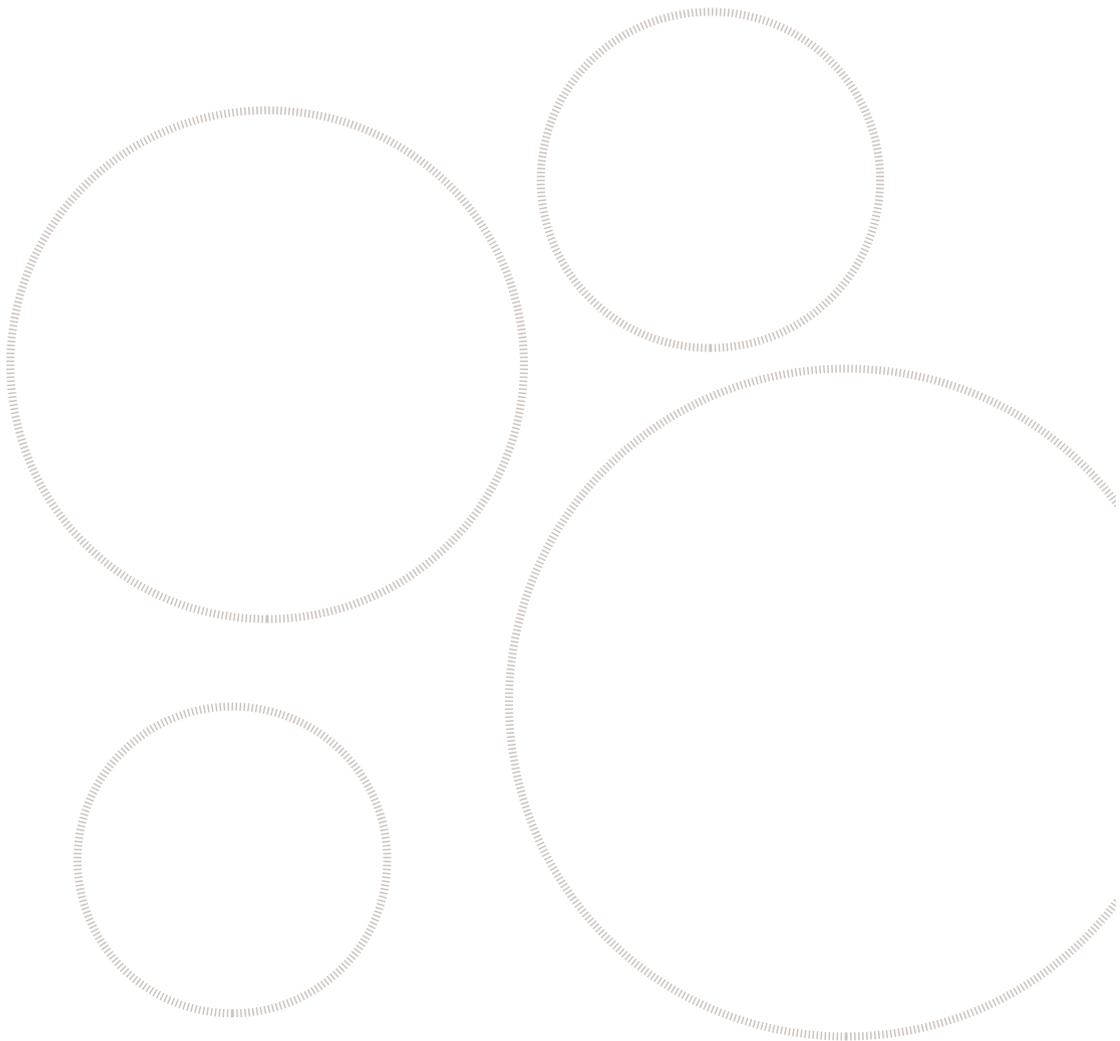
*Schulbesuch in Wien: »Kann man mit Deutschreden so viel Geld verdienen?«*



*Erfolgsunterricht: »Der größte Einflussfaktor, der auf den Fortschritt von Schülerinnen und Schülern wirkt, sind die begeisternden und leidenschaftlichen Lehrpersonen, Schulleiterinnen und Schulleiter«*

# PHILANTHROPIE





*»Gott sagt: ›Ich gebe dir, du gibst mir.  
Mal sehen, wer gewinnt.««*

***Rick Warren***



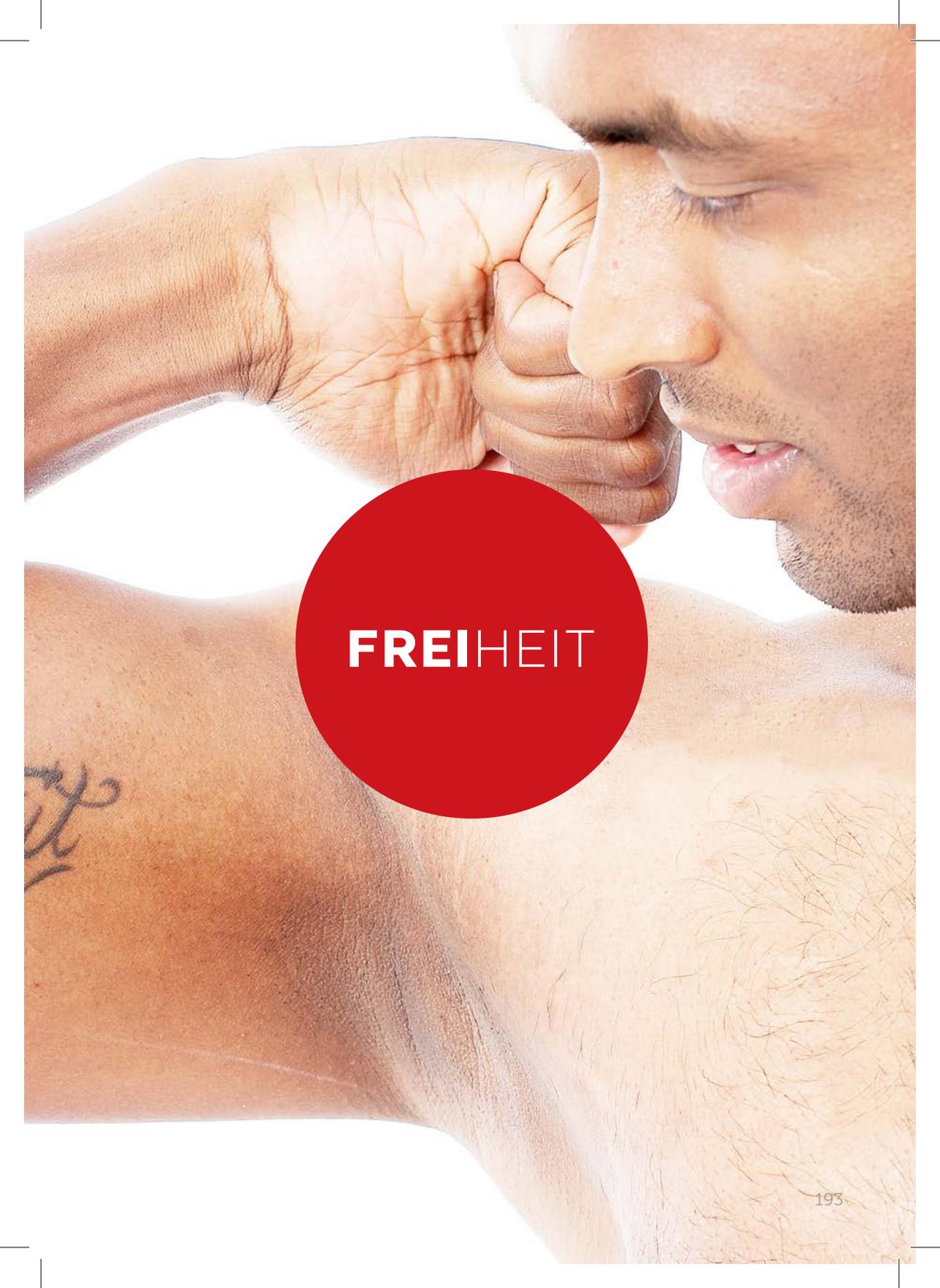
*Youtube: »I dare you to trust God with your money  
(Rick Warren)«*





**»Das Geheimnis  
der Freiheit  
ist Mut.«**

*Perikles*



**FREIHEIT**

»Sag mal, schläfst du beim Frisör?«, machten sich meine Freunde gerne lustig. Ja, ich bin alle zehn Tage dort, um Haare und Bart zu schneiden. Nach jedem Besuch fühle ich mich besser. Es hat damit zu tun, dass hier bildlich gesprochen immer wieder »die Vergangenheit« abgeschnitten wird. Auf dem Weg hoffe ich jedes Mal, dass mein Lieblingsfrisör da ist, weil er genau weiß, dass es drei Millimeter und ein Strich an den Seiten, oben die Spitzen und ein Millimeter beim Bart sein sollen. Ist er nicht da, bedeutet das für mich Chaos, da mir in der Vergangenheit seine Kollegen schon mal die Frisur und damit den Tag verdorben haben. Frei zu sein bedeutet heute für mich, so sein zu können, wie ich bin – egal, ob die Haare gestylt sind oder nicht. Daran erinnert mich jedes Mal ein Bestattungsunternehmen, das auf dem Weg zum Frisör liegt. Es hat im Schaufenster wunderschöne Urnen in den vielseitigsten Farben und zu unterschiedlichen Preisen. Dieser Anblick lässt mich regelmäßig an das denken, was Krishnan Arjunan riet: »Du hast nichts mitgebracht und wirst nichts mitnehmen.« Am Ende wird alles, was ich bin, maximal in eine Urne passen oder im Meer verstreut. Memento mori – sei dir deiner Sterblichkeit bewusst. Nimm dich, deine Frisur und vieles im Leben etwas gelassener und du bist frei. Bevor wir in die finalen Gedanken zur Freiheit kommen, sollten wir uns bewusst werden, wer nicht mehr da ist. Daher gebühren unsere schönsten Erinnerungen in unserem Stiftungsbuch allen Menschen, die sich in Ihrem und meinem Leben vor unseren Augen schon in den Himmel oder das nächste Leben verabschiedet haben. In meinem Fall sind es zwei meiner Onkel, die Freundin eines Freundes, die Mutter meiner zwei besten Freunde und ein Kunde. Mögen eure Seelen in Frieden leben – wir sehen uns wieder!



*Bhagavad-gītā, wie sie ist (Bhaktivedanta Swami  
Prabhupada, Abhay Charan)*



*Youtube: »Wiz Khalifa – See You Again ft. Charlie Puth  
[Official Video] Furious 7 Soundtrack«*



## WC-TRAINING

Zu Beginn unseres Buchs habe ich Ihnen von der ersten Religion erzählt, an die ich glaube – die Dankbarkeit. Nun ist es Zeit, Ihnen von der zweiten Religion zu berichten, der Freiheit. Da ich sonst gerne Dinge umschreibe, werden Sie im Folgenden über meine Wortwahl überrascht sein. Sie werden Wörter lesen, die ich sonst nicht benutze. Ich habe sie aber ganz bewusst gewählt, weil es laut Sigmund Freud gerade die Tabuwörter sind, die am tiefsten in unser Bewusstsein vordringen. Daher möchte ich Ihnen nun eine Geschichte erzählen, die ich in dem Buch eines indischen Gurus gelesen habe, das mir meine Schwester geschenkt hat.

Der indische Herrscher Akbar fragte eines Tages seine vier Vertrauten: »Was denken Sie, was ist für Sie die größte Freiheit?« Die Antworten waren: »Gott zu dienen ist für mich das Größte, eure Hoheit.« »Eure Hoheit, Ihnen zu dienen ist für mich das Größte.« »Allein Ihr Gesicht zu bewundern, bedeutet für mich alles.« Der Herrscher genoss die Antworten und fragte seinen stillen vierten Vertrauten, was seine Definition sei. »Scheißen.« Der Herrscher reagierte empört: »Unabhängig davon, dass es eine sehr unverschämte Antwort ist, ist sie nicht begründet und bewiesen. Bevor du solche Antworten riskierst, solltest du es beweisen können, sonst riskierst du dein Leben.« »Geben Sie mir zwei Tage Zeit für einen Ausflug mit Ihnen und ich werde es Ihnen beweisen.« Der Vertraute organisierte am folgenden Wochenende einen Jagdausflug und stellte sicher, dass alle Frauen und weiblichen Bediensteten aus dem Schloss daran teilnahmen. Im Wald wurden um das Zelt des Herrschers sämtliche Zelte für die Frauen und Kinder aufgebaut und es wurde das gesamte Küchenpersonal eingebunden, um den Herrscher mit all seinen Lieblingsmahlzeiten verwöhnen zu können. Am nächsten Morgen wachte der König auf, suchte das Toilettenzelt und stellte fest, dass leider keines aufgebaut war. Er ging mit steigendem Druck in sein Zelt zurück und suchte nach einer Lösung. Er lief in den großen Wald, allerdings hatte der Vertraute sichergestellt, dass überall Zelte mit Frauen aufgestellt waren. Der Vertraute beobachtete seinen Herrscher und baute ihm kurz vor seiner persönlichen Tragödie ein Toilettenzelt auf. Als der König erleichtert herauskam, fragte der Vertraute: »Stimmen Sie mir zu, dass Scheißen Ihnen ein besonderes Gefühl an Freiheit schenkt?« Der Herrscher antwortete: »Ich fühle mich so frei wie neu geboren, zum Glück waren Sie da, um mir ein Zelt zu bauen.«

Zum Abschluss unseres Buchs gestehe ich Ihnen, dass ich relativ lange brauche, um loszulassen und Kritik und Widerstand zu verdauen. Weil diese Geschichte jedoch tief in meinem Bewusstsein verankert ist, denke ich bei der täglichen Verdauung immer daran, schneller loszulassen als früher und meine Bedenken das WC hinunterzuspülen. Nur so bleiben Sie frei und offen und sind bereit für die fünf Geschenke des Lebens:

L-E-B-E-N bedeutet Liebe – und damit meine ich vor allem erst mal die Liebe zu sich selbst. Leben bedeutet Energie – alles dafür zu tun, dass Energie im Überfluss da ist, um das Leben in Frieden gestalten zu können. Leben bedeutet Beziehung – die Beziehung zu anderen Menschen. Leben bedeutet Erfahrung – die Seele, wohnhaft in einem geliehenen Körper, sucht Erfahrungen in diesem neuen Leben. Leben nach den Naturgesetzen bedeutet für mich Sicherheit und Konstanz. Gesetze, die unter anderem auf Wiederholungen und Dualität aufbauen. Es wiederholt sich das, was wir denken und glauben – und das in einer Welt, die mit Gegensätzlichkeiten und Polaritäten funktioniert. Es wird (so viel wir heute wissen) schwarz und weiß, arm und reich, groß und klein, schnell und langsam, links und rechts, oben und unten immer geben. Die Freiheit, die Sie haben, ist zu entscheiden, wer Sie sind und wer Sie sein wollen.

## 2DO: MEINE FREIHEIT

Jeder hat seine eigene Definition von Freiheit. Das eine ist, tun zu dürfen, was Sie wollen und das andere, nichts tun zu müssen, was Sie einfach nicht wollen. Warum sind Sie frei? Was zeichnet Ihre Freiheit aus? Und wenn Sie noch auf dem Weg zu ihr sind, was ist noch zu tun, damit Sie sie erreichen? Ich wollte in meinem Leben vor allem emotional frei sein. Das Leben mit zahlreichen Verpflichtungen und der fehlende Mut, »nein« zu sagen, haben viel Zufriedenheit und Glück gekostet. Es war ein langer Weg mit viel Überwindung, bis ich irgendwann begonnen habe, »später« zu sagen, um danach endlich »nein« sagen zu können. Aber der Mut, eine Tür zu schließen, damit zwei neue sich öffnen, lohnt sich. Schreiben Sie Ihre Freiheitserklärung!



Youtube: »Charlie Chaplin Schlussrede (Deutsch)«





*Whatever has happened,  
has happened for good.*

*Whatever is happening,  
is happening for good.*

*Whatever will happen,  
shall also happen for good.*

*What have you lost,  
that you cry for?*

*What did you bring,  
that you lost?*

*What did you create,  
that was destroyed?*

*You came empty-handed,  
and will go empty-handed.*

*Whatever is yours today,  
was somebody else's  
yesterday,*

*and will be somebody else's  
tomorrow.*

## 2DO: MEIN GLÜCK

Da sich vergangene und gegenwärtige Philosophen über Jahrhunderte hinweg einig sind, dass es viele Wege zum Glück gibt, möchte ich passend zu »EI« sagen, dass es eine Frage der eigenen Einstellung ist. Wie hat sich Ihr persönliches Glück bis heute entwickelt und wie soll es sich in Zukunft entwickeln? Zeichnen Sie Ihre persönliche Glückskurve.

## 2DO: MEINE WERTE

Stellen Sie sich vor, Sie gründen ein Unternehmen und Sie müssten sich für zwei Werte entscheiden, für die Sie und Ihr Unternehmen stehen. Welche Werte sind Ihnen ganz besonders wichtig und stehen über allem? Für mich, unser

Unternehmen, unsere Academy und unsere Stiftung sind es die Werte Respekt und Mut. Dafür stehen wir ein!

*»Zweifle niemals daran, dass eine Person oder eine kleine Gruppe von Menschen die Welt verändern kann, es ist das Einzige, was bisher funktioniert hat.«*

**Hermann Scherer**



Youtube: *»Tank Man (now with more raw footage)«*



## 2DO: GLAUBE

Der Glaube versetzt Berge. Vor allem der Glaube an sich selbst. Der Glaube war auf dem Weg zur Freiheit eine ganz wesentliche Säule. Ich habe, bevor ich begonnen habe, an mich zu glauben, vor allem an Menschen geglaubt, und das tue ich immer noch. Ich war immer von dem, was mir Vorbilder oder Mentoren gesagt haben, zu 100 Prozent überzeugt und habe es weder hinterfragt noch

daran gezweifelt. Wenn es einen Gott gibt, dann wirkt er durch Menschen. Daher sehe ich in jedem Menschen Gott zu mir sprechen. Sowohl in den guten, aber auch in den anderen Nachrichten, die mir im ersten Augenblick zwar nicht gefallen, sich aber langfristig als positiv darstellen – das habe ich im Laufe der Zeit erlebt. Ohne den Unterschied zu kennen, habe ich mich in der Grundschule für den evangelischen und nicht den katholischen Religionsunterricht entschieden. Ich habe im Laufe meines Lebens viele Christen



Bill Hybels: *Lead where you are!*

getroffen, sehr oft die Bibel gelesen und »Agape« (Nächstenliebe) als erstes Tattoo für meinen Körper gewählt. Die Entscheidung, als Christ zu leben, stieß auf wenig Begeisterung in meiner Familie. Also entschied ich mich, den Glauben in Zukunft für mich zu behalten. Durch meine Eltern habe ich den Hinduismus kennengelernt und im Tempel zu Ganesha gebetet, einem Gott, der nicht verheiratet ist. Ich habe ihn gebeten, dass er meiner Mutter erklärt, dass ich auch Single bleiben will – wie er. Zum Glück wurde dieses Gebet nicht erhört.

Die Begegnungen mit dem Dalai Lama waren eine schöne Einladung, mich intensiver mit dem Buddhismus zu beschäftigen. Aus Buddhas Geschichte weiß ich, dass die Wahrheit immer in der Mitte liegt. Im Zentrum zwischen dem Leben eines Prinzen und einem asketischen Leben findet Ihr Geist maximale Freiheit. Die Kunst ist die Mitte und die Balance zwischen allem.

Durch jüdische Geschäftsleute lernte ich das Sabbatjahr kennen und entschied mich, ein Sabbatical über zwölf Monate zu machen. Die lange Zeit der Ruhe und Abwesenheit hat dazu geführt, dass ich heute den Mittwoch und den Sonntag als zwei Tage festlege, an denen ich aktiv die Ruhe nutze. Der Mensch, genauso wie Unternehmen, braucht Ruhephasen, um wachsen zu können. Viele Begegnungen mit Moslems haben mir gezeigt, dass es im Islam sehr stark um Werte wie beispielsweise Familienzusammenhalt geht. Insgesamt waren für mich alle Religionen, die mir bis heute begegnet sind, inspirierend und haben dabei geholfen, zu verstehen, dass es etwas Größeres im Leben gibt. Ich bete selten, sage dafür sehr oft danke. Mir ist bewusst, dass ich das habe, wofür andere beten. Wie denken Sie über das Thema Glaube? Welche Erkenntnisse und Erfahrungen haben Sie?

## 2DO: LEBENSBRIEF

Die Idee mit dem Lebensbrief hat auf Geschäftsreisen begonnen, bei denen in den Hotels oft sehr schönes Briefpapier mit Umschlägen und Kugelschreibern lagen. Also dachte ich mir in dieser inspirierenden Umgebung: »Schreib dir doch selber einen Brief.« Diese Briefe liegen in meiner Schatzkiste und immer an Silvester oder wenn ich umziehe, mache ich die Umschläge auf und stelle fest, dass es einen sehr engen Zusammenhang zwischen der Gegenwart – die bereits eine Sekunde später Vergangenheit ist – und der Zukunft gibt. Schreiben Sie sich

nun selbst einen Brief. Was möchten Sie sich selbst an dieser Stelle sagen, was wünschen Sie sich? Ich wünsche Ihnen viel Fantasie bei Ihrem ganz persönlichen Lebensbrief.

 *Das Gesetz der Resonanz (Pierre Franckh)*

Liebe Leserinnen und Leser, ich wünsche mir sehr, dass es in unserem Buch mindestens einen Gedanken gibt, bei dem wir synchron sind. Bitte schreiben Sie mir, welche Gemeinsamkeit es ist. Sollte es eine zusätzliche Inspiration geben, die Sie durch unser Buch erhalten haben, so haben wir mein Ziel übertroffen. Danke, dass ich Sie einige Minuten, Stunden, Tage, Wochen, Monate oder sogar Jahre auf Ihrem Weg begleiten durfte. Es ist mir eine Ehre und Freude, im Hier und Jetzt mit Ihnen eins zu sein. Danke, dass ich Ihr Ei von außen dazu inspirieren durfte, sich zu öffnen. Wenn Sie sich nun von innen öffnen, beginnt ein neues Kapitel in Ihrem Leben. Das Geheimnis Ihres erfolgreichen, glücklichen und friedlichen Lebens liegt in Ihnen. Bleiben Sie gesund, schreiben Sie Ihr eigenes Buch und lieben Sie Ihr Leben!



*Youtube: »Robbie Williams |  
Love My Life – Lyric Video«*





*»Leben ist das, was passiert,  
während du beschäftigt bist,  
andere Pläne zu machen.«*

*John Lennon*





# MEIN GLÜCK

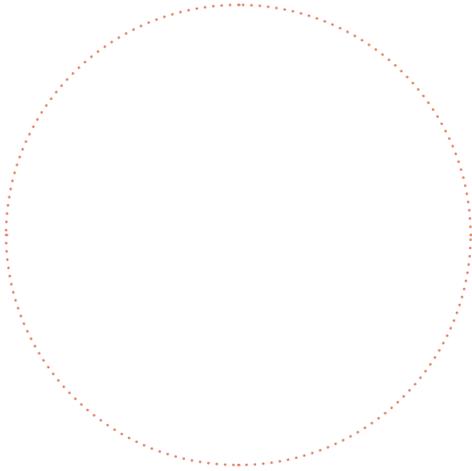
## GLÜCKLICHKEITSSKALA



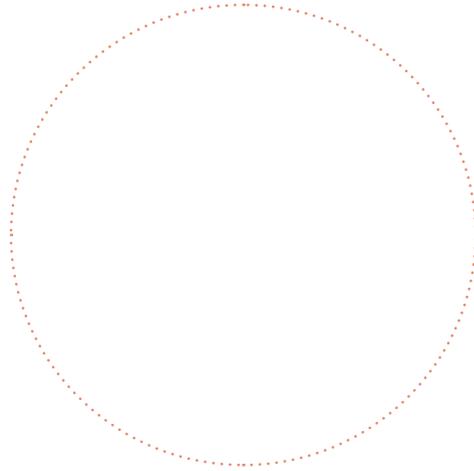
DAS IST MEIN GLÜCK

DAS FEHLT MIR ZU MEINEM GLÜCK

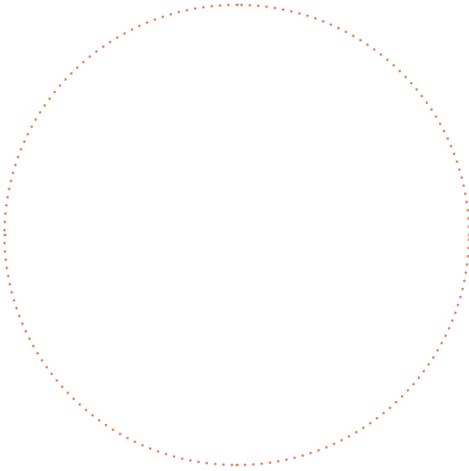
# MEINE WERTE



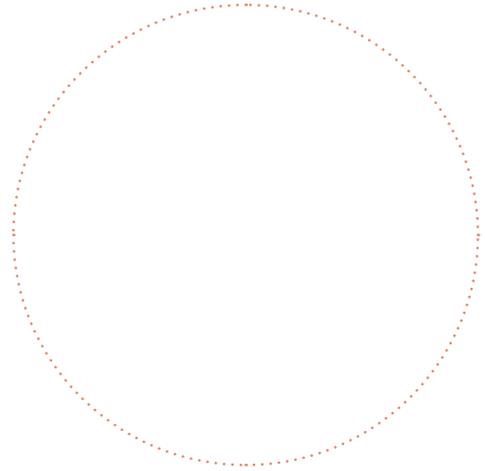
*Das meine ich genau mit diesem Wert:*



*Das meine ich genau mit diesem Wert:*



*Das meine ich genau mit diesem Wert:*



*Das meine ich genau mit diesem Wert:*





# LEBENS BRIEF

zu lesen am:

*Liebe/lieber*

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



A man with short dark hair and a beard, wearing a white t-shirt with red trim, is speaking on a stage. He is wearing a small microphone and has his hands raised in a gesturing motion. The background is dark blue with a large, stylized eagle logo. The lighting is dramatic, with blue spotlights.

*»Ethan Indra profitiert stark von seinem Talent, Menschen und Situationen wahrzunehmen und von diesen Eindrücken die passenden Handlungen abzuleiten.«*

*Deutsche Bank AG*



*»Wir haben unsere Ergebnisse  
verzehnfacht – das Unmögliche  
ist möglich.«*

*Swiss Life AG*





*»Beeindruckend, wie tief und strukturiert er sich für uns und unser Anliegen interessiert und es umgesetzt hat.«*

*Österreichische Post AG*



A man with short, dark hair, wearing a white button-down shirt and a small lapel microphone, is speaking at a podium. He is gesturing with his right hand. The background is dark and out of focus.

*»Jede Rede, jeder Workshop, jedes einzelne Gespräch mit Ethan Indra ist eine gewinnbringende und einzigartige Erfahrung.«*

*EBS Business School*

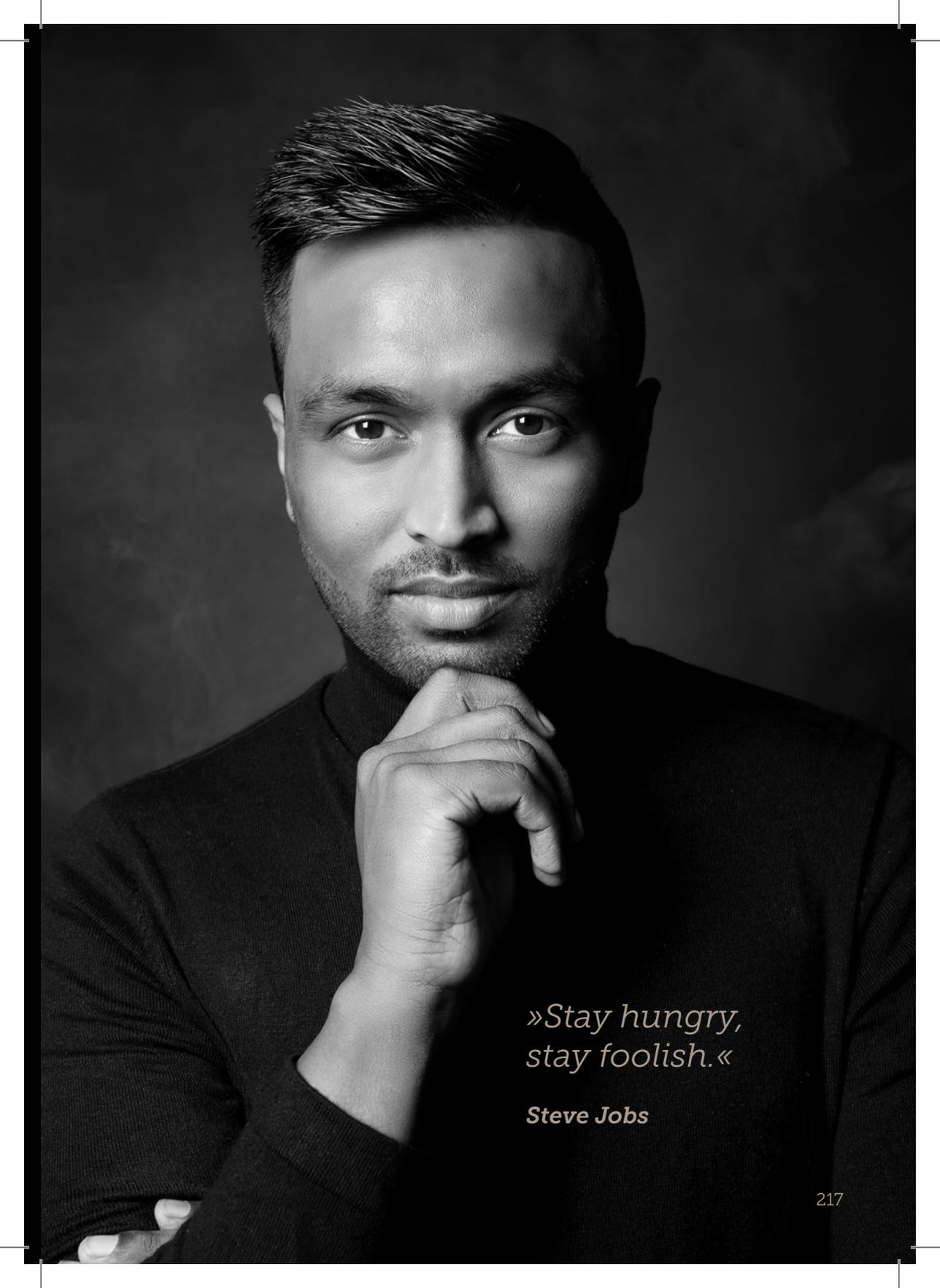
Sie haben Interesse an einer Integration von Ethan Indra oder möchten die Ziele der Stiftung unterstützen? Dann melden Sie sich unter +43 1 2055517031 oder senden Ihre Anfrage an [connect@indra.world](mailto:connect@indra.world).

**Possible is everything – just do it now!**

IW

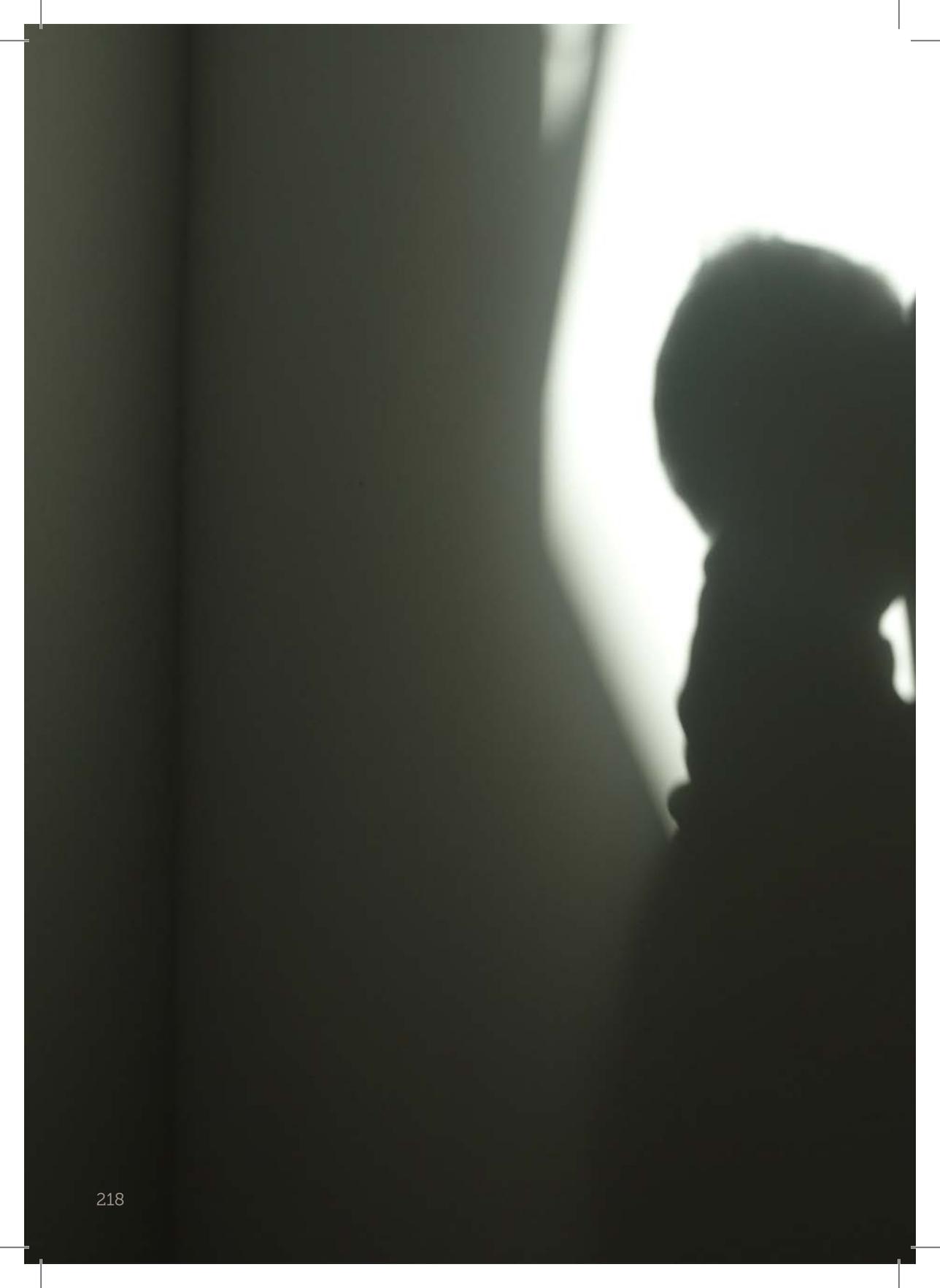
INDRAWORLD

COMPANY · ACADEMY · FOUNDATION

A black and white portrait of a man with short, dark hair and a light beard. He is looking directly at the camera with a neutral expression. His hands are clasped together, resting under his chin. He is wearing a dark, long-sleeved turtleneck sweater. The background is a dark, textured grey.

*»Stay hungry,  
stay foolish.«*

**Steve Jobs**





Copyright © 2018 Indra World

1. Auflage dieser Ausgabe

Es wird darauf verwiesen, dass alle Angaben in diesem Buch trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr erfolgen und eine Haftung des Autors ausgeschlossen ist.

Buchgestaltung: Verena Lorenz, München

Lektorat: Lisa Lober, Erfurt

Druck & Bindung: Graphik-Druck Neudorfhofer GesmbH, Grein

Bildnachweis

Alle Bilder Ethan Indra ausser: Umschlag vorne (Baby) Tsekhmister, Dreamstime; Umschlag hinten Alamy Stock Foto, Bildagentur-online/Begsteiger Seite 1 (Hermann Hesse) Ullsteinbild, ullsteinbild.de; S. 76/77 und 136/137 Illustrationen teilweise von Alexander Tibelius, Map Design Toolbox, Gestalten Verlag

ISBN 978-3-200-05399-1







