

Denken Sie doch selber!

Wie Sie Ihre persönliche Einschaltquote erhöhen

Bearbeitet von
Stefan Dudas

1. Auflage 2016. Taschenbuch. 200 S. Paperback

ISBN 978 3 907100 95 0

Format (B x L): 21,5 x 14 cm

[Weitere Fachgebiete > Psychologie > Psychologie: Allgemeines > Psychologie: Sachbuch, Ratgeber](#)

Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

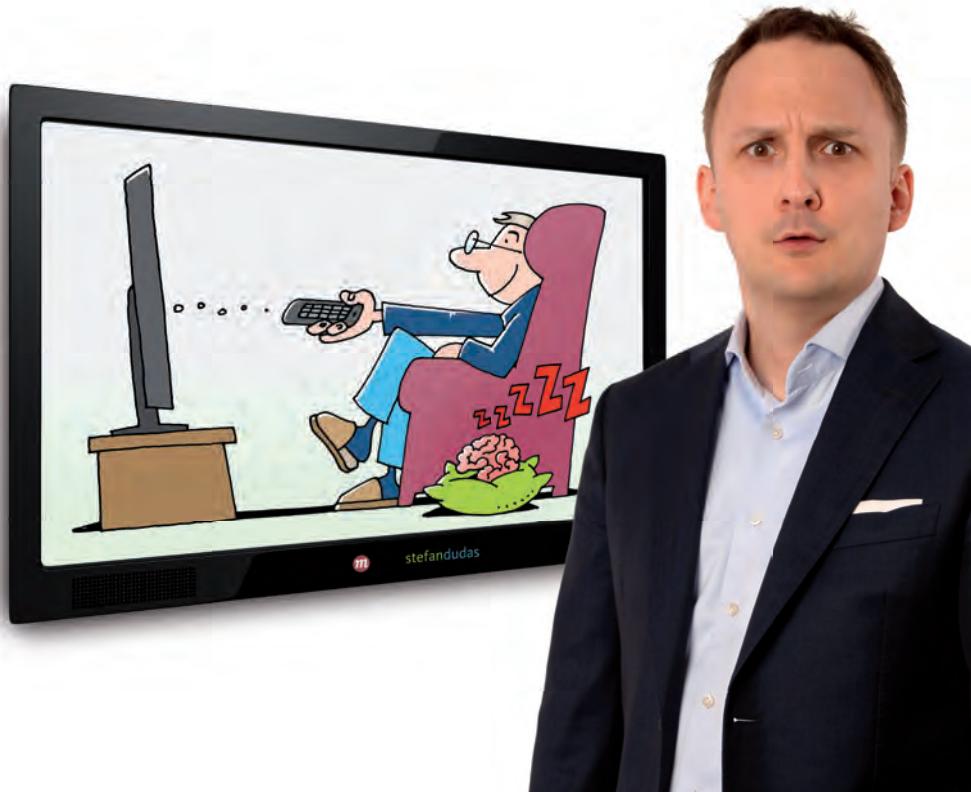
beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

STEFAN DUDAS

DENKEN SIE DOCH SELBER!

Wie Sie Ihre persönliche Einschaltquote erhöhen



MIDAS MANAGEMENT VERLAG

Denken Sie doch selber!

© 2014 Midas Management Verlag AG

ISBN 978-3-907100-95-0

Lektorat: Stefanie Kliet, Nümbrecht

Layout: Ulrich Borstelmann, Dortmund

Illustrationen: Dieter Hermenau, Freiberg a. N.

Fotos Stefan Dudas: Martin Niederberger, Urswil/Luzern

Druck- und Bindearbeiten: CPI, Clausen & Bosse, Leck

Printed in Germany

Alle Rechte vorbehalten. Die Verwendung der Texte und Bilder, auch auszugsweise, ist ohne schriftliche Zustimmung des Verlages urheberrechtswidrig und strafbar. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Übersetzung oder die Verwendung in Seminarunterlagen und elektronischen Systemen.

Midas Management Verlag AG, Dunantstrasse 3, CH 8044 Zürich

E-Mail: kontakt@midas.ch, Tel 0041 44 242 61 02, www.midas.ch

INHALT

1	Wenn Ihr Leben ein Film wäre – würden Sie einschalten? . 09
	Instant-Leben – Normal ist die Norm 10
	Das Instant-Leben im Alltag 12
	Ausbrechen aus dem Instant-Leben 13
	Ihre eigene Einschaltquote erhöhen? 15
	Ihr Film läuft: Treten Sie ins Rampenlicht Ihres Lebens. 18
2	Germanys next Topvolldepp. 23
	Ich bin ein Star – ob ihr's glaubt oder nicht 25
	Warum DSDS und GNTM nicht zu unterschätzen sind. 26
	Nicht nur anders. Besser. 29
	Big Brothers and Sisters 29
	Brot und Spiele – «panem et circenses» 30
	Ich bin doch nicht blöd? Oder doch? 32
	Einen sicheren Wert gibt es noch – die Liebel 32
	Unser Leben ist eine Castingshow! 33
	Das Rocky-Prinzip 35
	Was wir in den Recall mitnehmen sollten. 37
3	Wer wird Millionär? 41
	Unsere neue Beziehung zu Geld – Easy zum Kredit..... 42
	Geld ist nicht alles. – Wenn man genügend davon hat. 45
	Wer wird denn Millionär? Entschieden wird im Kopf!..... 47
	Der Preis ist heiß 49
	Sofort Millionär mit dem Liegestuhl-Business?..... 50
4	Frauentausch im Dschungelcamp 53
	«Uns geht's doch eigentlich ganz gut»..... 57
	Die Wahrheit über den TV-Konsum 59
	Die Schubladen-Denke-Epidemie 60
	In welcher Schublade liegen Sie bei sich?..... 63
	Ihre eigene Scripted-Reality-Sendung 64

5	Powered by Emotion!.....	67
	Was treibt uns im Leben an?.....	67
	Gefühlsduselei – was Gefühle und Emotionen	
	wirklich sind.....	70
	Entscheiden Sie sich – Kopf oder Bauch?	72
	Hyaluron-life-lift-Booster und Tigergras-Extrakt.	72
	M&M (Marketing und Milchschnitten)	75
	Ist Werbung Manipulation?	76
	Ein Abstecher zwischen Ihre Ohren	78
	Showtime im Medikamentenschrank.....	79
	Emotionen im «richtigen Leben».....	80
	Selbstbewusst-Sein oder Nichtsein. Das ist hier	
	die Frage.....	82
	Susi von Herzblatt fasst es zusammen	83
6	Sex and the City oder Astro-TV?	85
	Nur die Liebe zählt	85
	Sex – die wichtigste Nebensache der Welt	93
	Spiritualität – «Engel allein zu Hause».....	98
7	Extrem schön!.....	109
	Ess' ich noch – oder verarzte ich mich schon?	112
	Weil ich es mir wert bin.....	115
	Wie sehen Sie denn aus?	118
	Schönheit von innen und was wir daraus machen.	120
8	Bachelor: «Wolle Rose kaufen?».....	123
	Der Mann, dem die Frauen vertrauen.....	126
	Das neue Männerbild: Der Maftie	128
	Superwoman.....	129
	Bis zum Karoshi.....	132
9	Die Kochprofis vs. Die Lebensprofis.....	137
	«Wer arbeitet, ist selber schuld!»	142
	Alles leaderliche Führungskräfte?.....	147
	Wie Arbeit Sie verändert.....	150

10	Schlechte Zeiten, noch schlechtere Zeiten	153
	Die größte Niederlage im Leben	155
	Die kleineren Niederlagen im Leben	158
	«Das Streben nach Glück»	160
	Sicher ist sicher! – Hallo, Herr Kaiser!.....	161
	Umgang mit Niederlagen.....	162
	Die Einstellung zum Leben – wählen Sie richtig!.....	164
11	Schlag den Raab	167
	Was Erfolg ist – die Raab-Total-Erfolgsformel!	168
	Das SISO-Model.....	170
	Ich kann es nicht mehr hören: Zum Erfolg braucht es Ziele.	173
	Der große Preis: Lebenserfolg.	174
	Irrglaube: Der Weg zum Erfolg ist eine Showtreppe	175
	Abspann	
	Abspann – Nachwort	179
	Die Website zum Buch	181
	Dank	181
	Autor	183

VORSPANN

Wie Frühstücksfernsehen zum Lesen...

Es gibt Menschen, die stellen den Wecker täglich auf 6.00 Uhr und «snoozes» so richtig schön bis 6.45 Uhr. Um dann unter Vollstress in zehn Minuten zu duschen und während des Anziehens einen Kaffee herunterzustürzen, um pünktlich (und atemlos) um 6.58 Uhr an der Bushaltestelle zu stehen.

Und es gibt Menschen, die machen das anders. Für diese Menschen beginnt der Tag mit Frühstücksfernsehen. Sie bekommen gute Laune, Informationen und das Wetter zwischen dem Duschen und den ersten zwei Tassen Kaffee frei Haus geliefert. Während sie ihre Frühstückscerealien in sich hineinschaukeln, lauschen sie ihrem Tageshoroskop, das besagt, sie sollten weniger Getreide und mehr Obst essen. Egal. Ein Abschiedskuss für die Partnerin, mit der sie immerhin schon die Sätze: «Kaffee?», «Psst, ich will das hören...» und «Tschüss dann!» gewechselt haben. Alles in bester Ordnung. Nichts worüber es sich nachzudenken lohnte.

Wäre da nicht der bittere Beigeschmack, den sie hin und wieder auf dem Weg zur Arbeit empfinden und der nicht vom morgendlichen Kaffee herrührt. Egal ob nun auf ex getrunken oder um entsprechende Nachrichten herunterzuspülen. Doch im eigenen täglichen Kleinkrieg wieder vergessen, geht es spätestens am nächsten Tag in eine neue Runde. Meist jedoch schon am Feierabend. Den sie nicht feiern, sondern absitzen. Durch die Sendeanstalten vorprogrammiert.

Dieses Buch habe ich geschrieben, um zum nachhaltigen Denken anzuregen. Nicht darüber, wie man die ganze Welt von Hunger, Gewalt, Krieg, Missbrauch oder dem Musikantenstadl befreien könnte. Nein, es geht mir um Themen des Alltags. Themen, die jeder kennt und die wir alle immer wieder gerne verdrängen oder auf später verschieben, was wirklich bitter ist. Denn wenn wir in unserem Leben angehen, was uns fast täglich behindert oder gar blockiert und damit Energie raubt, dann kann das einen enormen Unterschied machen. Und zum ersten Schritt dahin möchte ich Ihnen gratulieren! Denn Sie lesen gerade. Sie könnten jetzt auch Ihre Schuhe putzen, sich betrinken oder an der Straße stehen und mit einem Fön auf vorbeifahrende Autos zeigen und analysieren, ob sie langsamer werden. Oder Sie könnten etwas wirklich Sinnvolles tun: Fernsehen. Irgendetwas kommt ja immer.

Aber nein, Sie haben sich entschieden, dieses Buch zu kaufen und zu lesen. Großartig. Denn genau für SIE habe ich dieses Buch geschrieben! Obwohl ich nichts über Sie weiß. Darüber, wie «Ihr Leben» funktioniert. Ich weiß nicht, wo Sie heute stehen. Und ich weiß nicht, was Sie alles schon erlebt haben. Das muss ich aber auch nicht wissen, denn dieses Buch soll kein Ratgeber im klassischen Sinne sein. Ich will Sie nicht mit Rat schlagen oder mit zehn goldenen und ultimativ-bahnbrechenden Schlüsseln für den grenzenlosen Erfolg langweilen. Und ich kann Ihren Umsatz auch nicht auf Knopfdruck verhundertfachen. Denn diesen Mechanismus gibt es nirgendwo auf der Welt.

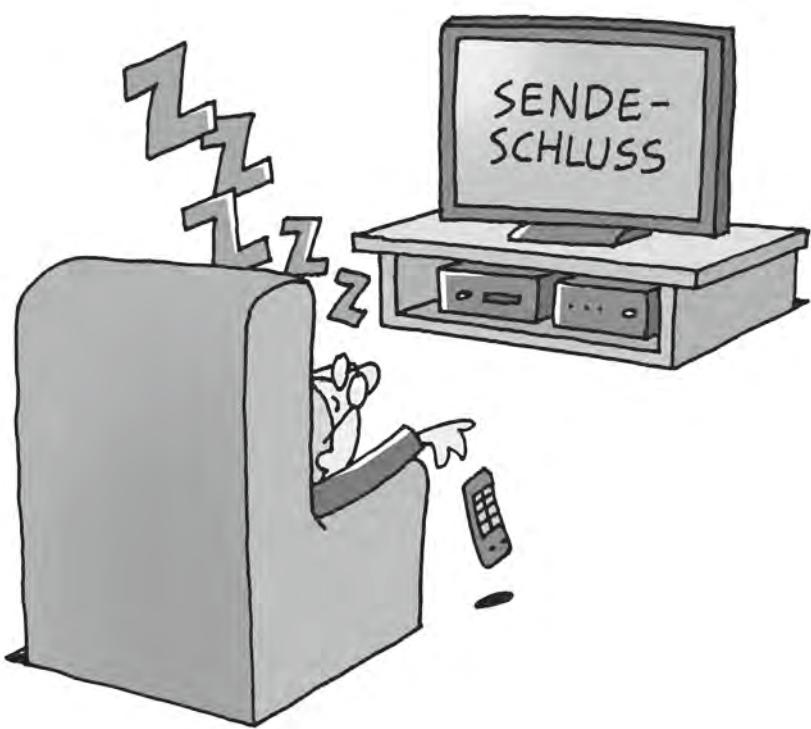
Mit gutem Grund steht auf diesem Buch-Cover: «Denken Sie doch selber». Es geht also nicht um Knöpfchen sondern um Köpfchen. Es geht um meine herzliche Einladung: Lassen Sie uns auf eine Reise gehen. Eine Reise in die Medienlandschaft des Fernsehens, der Werbung und der Unterhaltungsindustrie. Analysieren Sie mit mir gemeinsam, was dort inszeniert und veranstaltet wird, um uns etwas (und viel zu oft für dumm) zu verkaufen. Lassen Sie mich Ihr persönlicher Till Eulenspiegel sein, der diesen, alles andere als normalen, Wahnsinn enttarnt.

Warum gehen die dahinter stehenden Strategien der Medien- und Unterhaltungsindustrie auf? Warum lassen wir uns viel zu einfach «manipulieren»? Und warum lassen wir das alles einfach geschehen, ohne das Heft (oder die Fernbedienung) selber wieder in die Hand zu nehmen? Und was besonders interessant ist: Warum nutzen wir diese Strategien nicht für unseren eigenen Erfolg?

Bestimmt haben Sie sich auch schon Gedanken darüber gemacht, warum im Fernsehen immer alles perfekt inszeniert ist, während es zum gemeinsamen Abendessen nicht einmal eine Kerze auf den Esstisch schafft? Und wie weit die Beeinflussung durch Medien und Werbung in unser Leben reicht. Inwiefern Themen rund um Erfolg und Niederlage, Sex, Liebe, Geld und vor allem Emotionen instrumentalisiert werden. Alles Themen, die Ihnen bekannt vorkommen werden. Weil sie jeden von uns betreffen. Wer weiß, vielleicht diskutieren Sie diese ja einmal gemeinsam an einem fernsehfreien Abend mit Ihrer Familie?

Ich wünsche Ihnen dabei viel Spaß und einige denkwürdige Stunden.

Ihr Stefan Dudas
Horw/Luzern, 01. Juli 2014



Kapitel 1

WENN IHR LEBEN EIN FILM WÄRE – WÜRDEN SIE EINSCHALTEN?

Wetten, dass ...
Sie Ihre Einschaltquote erhöhen?

Samstag-Abend. 20.15 Uhr. Familie Kottler hat es sich auf dem Sofa gemütlich gemacht und freut sich auf einen besonderen Film. Ein Spielfilm über das Leben ihres Nachbarn Herrn Lohmann. Siegfried Lohmann. Er ist 62 Jahre alt. Herr Lohmann ist kein Prominenter, kein Schauspieler und kein Model. Trotzdem wollte der Fernsehsender ARTEPLUS in der Serie: «Menschen wie Sie» eine Dokumentation über sein Leben machen.

Frau Kottler bringt gerade rechtzeitig noch eine Schüssel Popcorn herein. Der Film startet mit nachgestellten Szenen von Siegfrieds Geburt. Alles verlief völlig normal. Propere 3,2 Kilo schreien in die Kamera. Einen Schnitt später sehen wir Szenen aus seiner Schulzeit – abgesehen von einer Schlägerei mit neun Jahren, minus zwei Zähnen und miserablen Noten – nichts Besonderes. Eine völlig normale Kindheit. Anschließend absolvierte er die Berufsausbildung zum «Waste Removal Engineer». Der frühere Müllmann. Eine völlig normale, zweitägige Ausbildung. Zum Thema Frauen, gibt es nur zwei Geschichten. Susanne war seine erste Frau. Eigentlich eine völlig normale Beziehung, die drei Jahre später in die Brüche ging. Sie hat Schluss gemacht. Den Grund findet Siegfried heute noch ungerecht. Sie hatte viele Freundinnen. Er nur eine. Zwei Jahre später heiratete er Claudia, mit der er jetzt schon seit über 32 Jahren zusammen ist. Eine völlig normale Ehe. Sie haben zwei

Kinder, die bereits beide eigene Familien haben. Heute machen die beiden jährlich einmal Ferien. Er im April, sie im August. Sie bekommt dreimal im Jahr Blumen: an ihrem Geburtstag, am Muttertag und am Erntedankfest. Highlight des Films war, als ihm beim Müll runtertragen der Müllbeutel reißt und alles die Treppe runter fällt. «Daran kann ich mich noch erinnern. Es hat danach tagelang im Treppenhaus gestunken», ergänzt Frau Kottler mit Popcorn im Mund. Dann kommt auch schon der Abspann.

«War das langweilig», motzt Herr Kottler. Und Sohn Nico mault: «Dieser Lohmann ist ja ein Voll-Loser, ein Aus-dem-Kellerfenster-Stürzer, ein Angora-wäscheträger, ein Happy-End-Heuler, ein Glatzenföner, ein...»

Die älteste Tochter Sabine unterricht ihren Bruder: «Ist denn unser Leben spannender? Ich meine, was wäre denn unser Film für ein Film? Wenn unser Leben ein Film wäre, würden wir da überhaupt einschalten?» Frau Kottler hört auf zu kauen – es wird still im Wohnzimmer und alle schauen sich nachdenklich an. Die Tochter bricht das Schweigen: «Was tun wir denn überhaupt noch selber? Wir sitzen Abend für Abend vor der Glotze und konsumieren. Wir schauen eigentlich anderen Menschen beim Leben zu. Wie sie neue Häuser finden, ihr Restaurant vor dem Ruin retten, sich einen Überblick über ihre Schulden machen oder ihre Ehe vor dem Ende bewahren. Wir schauen, was Prominente, Halb- und Viertel-Prominente den ganzen Tag so machen und mit wem sie wie lange zusammen sind. Oder wir beobachten, wie Menschen im Fernsehen um Millionengewinne spielen oder auswandern weil sie ihr Leben verbessern wollen. Das, was wir eigentlich auch wollen. Unser Leben verbessern. Die Frage ist, ob wir das vor dem Fernseher können.»

Herr Kottler schaltet den Fernseher aus und die Familie geht nachdenklich schlafen. Ein völlig normaler Tag geht zu Ende. Wieder einmal.

Instant-Leben – Normal ist die Norm

Sie kennen bestimmt «Instantprodukte». Das sind halbfertige Lebensmittel (meist Pulver oder getrocknete Zutaten), die nur noch mit kalten oder warmen Flüssigkeiten angerührt werden müssen. Es muss nichts mehr garen und es gibt garantiert keine Klumpen. Gelingt immer und klebt nicht. Die Beutelsuppe oder der selbst angerührte Schokopudding sind die bekanntesten ihrer Art.

Schmeckt das wirklich? Nun ja, es sättigt. Das Hungergefühl ist danach meist weg. Es ist vielleicht günstig und es spart Zeit, weil man nicht «richtig» kochen

muss. Und Zeit ist wertvoll. «Zeit ist Geld» – und Essen scheint leider oft Nebensache zu sein (siehe Kapitel 7). Zeit ist aber nicht Geld, sondern Zeit ist Leben.

Es scheint, dass viele Menschen ein «Instant-Leben» führen. Ein Leben in der «Norm». Ein Leben, bei dem man kaum noch selber «kochen» muss, sondern alles pfannenfertig geliefert bekommt.

Ich verstehe unter einem Instant-Leben, dass man immer alles sofort bekommt – nicht immer das Beste – aber zumindest ist das Verlangen irgendwie gestillt. So zu leben ist für viele Menschen heute absolut «normal». Nicht, dass sich diese Menschen keine Gedanken mehr machen. Jeder von uns macht sich zwischen 60'000 bis 80'000 Gedanken – pro Tag. Nicht alle diese Gedanken oder Fragen, die wir uns stellen, sind wirklich wichtig: «Nehme ich einen Grande Capuccino oder doch lieber einen Doubleshot Espresso?», «Geht eine Erkältung schneller vorbei, wenn ich Tempo benutze?» oder «In welcher Farbe läuft ein Schlumpf an, wenn man ihn würgt?».

Wir machen uns den ganzen Tag Gedanken, aber meist unbewusst. Wir haben gar keine Zeit mehr um «nur» nachzudenken. Henry Ford hat schon gesagt: «Denken ist die schwerste Arbeit, die es gibt. Das ist wahrscheinlich auch der Grund, warum sich so wenige Leute damit beschäftigen.»

Wenn wir wirklich 60'000 Gedanken am Tag haben, dann ist das, bei einem 16-Stunden-Tag, fast jede Sekunde ein Gedanke. Meist denken wir gar nicht darüber nach, was das für Gedanken sind. Es gibt Statistiken, dass nur etwa drei Prozent unserer Gedanken aufbauend sein sollen. 25 Prozent seien eher destruktiv und der Rest nur unbedeutend.

Aber was denken wir denn? Wir übernehmen meist die Denkhaltung unserer Eltern, Lehrer und natürlich der Medien, die wir konsumieren. Die Frage ist, ob diese Denkhaltung Ihnen eher hilft oder Sie eher behindert?

Wann haben Sie sich das letzte Mal eine halbe Stunde Zeit genommen, um über Ihr Leben, Ihre Ziele, Ihre Partnerschaft, Ihre Arbeit oder Ihre Gesundheit nachzudenken? Meistens höre ich auf diese Frage: «Ja, ich bin halt ziemlich eingespannt im Beruf. Da bleibt nicht viel Freizeit. Und wenn ich mal zuhause bin, bin ich so geschafft, dass ich nur noch auf dem Sofa liege und mir kulturelle Highlights wie «Germany's Next Topmodels» reinziehe. Dazu habe ich eine Familie, und im städtischen Blockflöten-Verein bringe ich mich auch noch ein. Zudem trainiere ich dreimal die Woche im Fitness-Studio – schließlich muss ich fit bleiben. Ich habe einfach zu wenig Zeit, um zu all dem noch

über mich selber nachzudenken. Außerdem gibt es da ja nicht viel zu denken – es läuft ja alles. Irgendwie.»

Und ich sage Ihnen: Ich verstehe das sogar. Wir sind alle ziemlich engagiert. Wir müssen überall verfügbar sein, für andere Menschen oder für die Firma, dass wir dabei vergessen, für uns – in unserem Leben – präsent zu sein. Viele Menschen sind so extrem im Hamsterrad – eigentlich mehr in einem Rennmäuserad – gefangen, dass sie viele Situationen und Gefühle nur noch «instant» erleben. Auf die Schnelle oder nebenbei.

Das Instant-Leben im Alltag

Wie Sie ein Instant-Leben im Alltag erkennen? Gerne beschreibe ich Ihnen ein paar typische Beispiele:

Wir haben keine Zeit für gesundes Essen (siehe Kapitel 7), also haben wir «Instant-Essen» und drücken uns ungesundes Zeugs aus einem Beutel zuerst in die Mikrowelle und dann in unseren Rachen. Oder wir drücken Sandwiches mit «Analogkäse» und «Schinken-Imitat» in uns hinein. Nicht um das Essen zu genießen, sondern um unseren Hunger möglichst schnell (und möglichst bequem) zu stillen.

Wir haben keine Zeit mehr, um schöne Dinge selber zu erleben, also schalten wir die Flimmerkiste ein und erleben Gefühle, spannende Abenteuer oder Streitgespräche in HD und Dolby Digital.

Wir erleben nur noch selten richtige Abenteuer, also schauen wir Menschen im Fernsehen beim Auswandern oder beim Scheitern ihrer Träume zu. Warum am besten beim Scheitern zuschauen? Weil wir dann denken: «Siehst du! Es ist halt nicht so einfach. Also bleibe ich lieber bei dem, was ich heute habe...»

Wir haben keinen befriedigenden Sex, also gibt es kostenlose Pornofilme im Internet oder kostenpflichtigen Sex im Bordell. 25 bis 50 Prozent (je nachdem, welcher Statistik man glauben darf) haben außerehelichen Sex – und zwar Männer, wie auch Frauen.

Wir erhalten nicht die Anerkennung, das Lob, die Befriedigung in der Arbeit oder in der Partnerschaft, also belohnen wir uns mit technischem Schnickschnack oder neuen Schuhen und schreien vor Glück!

Wir leben nicht mehr «bewusst», lassen uns meist treiben von den Geschehnissen und alle wollen unsere Aufmerksamkeit. Also gehen wir zwei Tage in ein Wellnesshotel und machen «Power-Entspannung». Damit wir am Montag wieder zurück im Mäuse-Rad Rennen bestreiten können.

Sich «verrückte» Gedanken machen? Einen neuen, anderen Job suchen? Einmal mit dem Partner über die eigenen Sexwünsche sprechen? Etwas «Verrücktes», Neues unternehmen? Alles viel zu gefährlich. Zu zeitraubend aufwändig.

Ein spezieller Kick wird gebraucht? Dann muss es schon sehr extrem sein. Bungee-Jumping oder mindestens die Besteigung des Mount Everest. Natürlich schön begleitet und abgesichert, damit man sich oben auch ins Gästebuch eintragen und das Foto dann umgehend auf Facebook veröffentlichen kann.

Heute ist das Leben halt so. Das ist normal im Rahmen der Norm. Mittelmaß eben.

Ausbrechen aus dem Instant-Leben

Aber vielleicht gehören Sie ja zur kleinen Gruppe von Menschen, die kein Instant-Leben möchten? Die nicht so leben möchten wie «die Masse» draußen? Ja, vielleicht möchten Sie einfach nicht «normal» sein? Dann gratuliere ich Ihnen aus tiefstem Herzen. Bleiben Sie dran. Nicht abschalten. Ähm. Bitte weiterlesen, meinte ich.

Ein Volk, das nach diesem Instant-Prinzip lebt, ist wesentlich einfacher zu führen als ein Volk, das sich selber Gedanken macht, alles hinterfragt, mitdenkt und mitdiskutieren will. Man kann sich heute schnell seine Meinung BILDen, indem man einen BLICK in eine Boulevard-Zeitung wirft und sich vormacht, man sei nun informiert. Instant-Meinungen. Für den normalen Stammtisch reicht das allemal.

Menschen, die ein Instant-Leben führen, hinterfragen auch gewisse Gegebenheiten nicht mehr. «Meinen Traumjob gibt es leider nicht. Der müsste erst erfunden werden.» Fragt man nach, welcher Traumjob es denn sein sollte, kommt als Antwort oft nur ein Schulterzucken. Wie will man einen Traumjob

finden, wenn man nicht einmal weiß, wonach man suchen soll? Warum denken nur wenige Menschen darüber nach? Es ist ihnen nicht wichtig genug – oder besser gesagt, SIE sind sich selten bewusst genug.

Und genau das ist das Gegenmittel für ein Instant-Leben: **Bewusst-Sein**. Bewusst leben. Vielleicht kennen Sie Situationen, in denen ein Verwandter oder ein guter Freund plötzlich ins Krankenhaus muss. Erst in so einem Moment kommen Menschen wieder kurz zu Bewusstsein. Sie erkennen, was sie tun, ob und wie wichtig es ist und vielleicht wie unbedeutend ihre Probleme sind. Ihnen wird bewusst, was wirklich wichtig ist im Leben. Dass man auf seine Partnerin oder seinen Partner mehr achtgeben sollte, dass man die Ernährung umstellen müsste oder generell mehr sein eigenes Leben leben sollte. Aber schon kurze Zeit später sind diese Gedanken vergessen und man lebt wieder – wie vorher – eher unbewusst in den Tag und lässt sich treiben. Ich behaupte, dass die meisten Menschen ihren Urlaub besser planen als ihr Leben. Ist das nicht verrückt? Menschen machen sich tatsächlich sehr wenige Gedanken über ihr Leben. Mir schrieb gerade vor drei Tagen eine 57-jährige Frau, die sich bei mir zu einem Coaching angemeldet hat: «Ich finde heute ein Leben vor, dass ich so nie haben wollte.» Ist das jetzt eine traurige Aussage? Nein, denn diese Frau hat die Chance, die nächsten 40 Jahre «ihr» Leben noch zu leben. Wenn sie etwas daran verändert.

Wissen Sie, warum es die Sendung «Raus aus den Schulden» gibt und nicht eine Sendung «Rein in die Turnschuhe»? Weil der Mensch sich tendenziell eher nach unten orientiert. Sehen wir überschuldete Menschen, geht es uns gut: Wir schauen gerne den Leuten zu, um mitzuerleben, ob sie es aus den tiefroten Zahlen schaffen. Oder wir amüsieren uns über eine Sendung, in der Menschen, die mindestens 100 Kilo Übergewicht haben, darum kämpfen, ein paar Kilo abzunehmen. Denen geht es ja viel schlechter. Ich dagegen habe ja nur vielleicht fünf oder zehn Kilo zu viel. Aber die...

Bemerken Sie, wie das läuft? Würden in diesen Sendungen Menschen gezeigt, die fit sind, regelmäßig um fünf Uhr aufstehen um eineinhalb Stunden zu joggen, weil sie auf einen Marathon trainieren, würde sich das niemand ansehen. Weil das die Menschen daran erinnert, was sie eigentlich auch schon lange tun sollten, und weil sie dann ein schlechtes Gewissen bekämen. So einfach funktioniert dieses Spiel. Und die TV-Macher wissen das natürlich – und zeigen uns nur das, was wir auch sehen wollen. Die Einschaltquote entscheidet. Wir entscheiden.

Sich nach unten zu orientieren ist zwar einfacher und tut nie weh. Aber nur, wenn man sich nach oben orientiert, haben wir die Möglichkeit zu wachsen. Wir sehen dann, was wir noch alles erreichen können.

Lebt man bewusst, nimmt man die kleinen Dinge im Leben wieder wahr. Das Lächeln einer Person. Die Natur. Den eigenen Körper und die Gesundheit. Den Partner oder die Partnerin.

Ihre eigene Einschaltquote erhöhen?

Sie haben sich vielleicht schon gefragt, was der Untertitel dieses Buches bedeuten soll: «Wie Sie Ihre persönliche Einschaltquote erhöhen». Plädiere ich dafür, dass man mehr vor dem Fernseher sitzt, also öfters einschaltet?

Nein. Diese Aussage schließt nahtlos an das Thema «Instant-Leben» und Bewusst-Sein an. Vielleicht kennen Sie Menschen, die immer wieder auch Spannendes erleben. Das sind die Menschen, die von innen heraus strahlen. Wenn man diesen Menschen in die Augen schaut, «lebt» da ein Mensch. Man sieht es und man spürt es.

Und Sie kennen sicherlich Menschen, die nur davon erzählen können, was sie im Fernsehen gesehen haben. Die wissen, wer gerade im «Dschungelcamp» sitzt, wer bei «Deutschland sucht den Superstar» herausgewählt wurde und welcher Botox-Promi wieder einmal etwas ausbügelt. Diese Menschen erleben selber nicht mehr viel. Sie lassen erleben. Sie sind im Hamsterrad des Alltags gefangen. Schaut man diesen Menschen in die Augen, ist da – kein Feuer. Keine Begeisterung. Nichts.

Bei welcher dieser beiden Personen «schalten» Sie mental ab? Klar. Wir wünschen uns spannende, «echte» Menschen um uns herum. Diese Menschen haben eine hohe «Einschaltquote», das heißt, man hört ihnen gerne zu, «zappt» also mental nicht weg, diskutiert gerne mit ihnen und genießt deren Gesellschaft. Aber wenn Sie sich mehr solcher Menschen in Ihrem Bekanntenkreis wünschen, müssen Sie bei sich selbst anfangen.

Ok – sind also Menschen, die fernsehen schlecht und Menschen, die ohne Fernseher leben gut? Nein. Ganz und gar nicht. Die Frage ist, was wir aus dem Fernsehprogramm für uns selber mitnehmen. Denn es gibt im Fernsehen auch ein paar wirklich gute Sendungen. Und wir können die Formate der Fast-

Food-Sendungen etwas bewusster schauen, damit wir sogar davon etwas lernen können. Oh ja. Man kann einige Dinge lernen von der Unterhaltungsindustrie.

Eine kleine Geschichte: Da steht Herbert. Er ist mit seiner Monika seit 23 Jahren verheiratet und er liebt sie noch immer. Sie hat ihn während seiner schweren Krankheit unterstützt und war ihm immer ein Halt. Der Fels in der Brandung. Dafür möchte er sich heute bei ihr ganz speziell bedanken. Herbert macht dies in der TV-Sendung «Nur die Liebe zählt». Alles ist vorbereitet. Eine lange Allee mit wunderbaren 1000-jährigen Bäumen wurde für den Dreh dafür ausgesucht. Es dämmert bereits. Dutzende Fackeln erhellen den Weg. Es strahlt leicht bläuliches Licht von einem Ende der Allee – da steht Herbert bereit. Am anderen Ende steht seine nichts ahnende Ehefrau, die soeben vom Moderator aus ihrem Büro hierhin «entführt» worden war.

Herbert geht ihr langsam entgegen. Tausende Kerzen entzünden sich in diesem Moment wie von Zauberhand. Die ganze Allee ist ein Kerzenmeer. Scheinwerfer tauchen die Szenerie zusätzlich in ein weiches, bläuliches Licht. Nebelschwaden (also der Rauch aus den Rauchmaschinen der Fernsehleute) ziehen heran.

Plötzlich erscheint eine Leuchtkugel, die «Ich liebe dich» in den Himmel täto-wiert. Die Fernsehzuschauer sehen diese Bilder mit einer anrührenden Musik untermauert. Sie sind denn auch gerührt und nicht geschüttelt. Herbert nimmt seine Monika in den Arm und bedankt sich mit noch rührenderen Worten und bezeugt ihr nochmals seine unendliche und bedingungslose Liebe. Ihre Augen füllen sich mit Wasser, Kochsalz, Lysozym und ein paar weiteren Proteinen – oder anders ausgedrückt: Sie weint herzzerreißend. Genau in dem Moment, in dem sich ihre Lippen zum Kuss berühren, erklingt die Musik «I will always love you» von Whitney Houston. Die Kamera fährt in Großaufnahme um das sich küssende Paar herum. Ihre Haare sind vom Winde verweht. Im Hintergrund sieht man noch zwölf weiße Tauben in die Nacht davonfliegen und auf dem kleinen See neben der Allee schwimmen zwei Schwäne im Mondlicht. Alle sind glücklich und alle weinen.

Das ist Fernsehen. Und wie ist es in der Realität? Was machen Männer, um ihrer Angebeteten etwas Gutes zu tun? Wenn sie in der Phase der Partnerakquisition sind – also einen potentiellen Partner suchen – geben sie alles. Männer machen sich viele Gedanken, was sie anziehen für das gemeinsame Treffen. Die kurze, sehr bequeme Hose bleibt im Schrank und die gute Hose hat Ausgang. Sie achten darauf, dass sie gut riechen, reinigen ihre Zähne sogar

mit Zahnseide und gurgeln mit speziell starkem Mundwasser. Natürlich entfernen sie alle Haare an den Stellen ihres Körpers, an die keine Haare gehören und überlegen sich dabei interessante Gesprächsthemen für den Abend, die spannend und humorvoll sein könnten. Und sie suchen ein speziell romantisches Restaurant aus, schließlich möchten sie die Frau ja beeindrucken.

Jahre später ist der Drang, etwas Besonderes zu organisieren, nicht mehr ganz so groß. Dann meinen wir Männer, weil wir uns mal wieder rasieren, das «gute» Aftershave auflegen, die einigermaßen ordentliche Hose angezogen und irgendwo noch eine einzelne Kerze gefunden und angezündet haben, sind wir jetzt die Ober-Romantiker. Und «natürlich» gehen wir davon aus, dass die Frau schwer beeindruckt sein und sich geradezu auf uns werfen wird. Merkwürdigerweise sieht das die Frau irgendwie anders...

Was ist da dazwischen passiert? Am Anfang geben sich alle richtig Mühe und «inszenieren» etwas. Dann wird die Inszenierung immer etwas kleiner und irgendwann verzichtet man ganz darauf.

Verstehen Sie mich nicht falsch. Mit inszenieren meine ich nicht, dass wir etwas vorspielen oder etwas vorgeben zu sein, was wir nicht sind. Nein. Aber das was da ist, können wir doch möglichst gut aussehen lassen. Oder? Ich weiß natürlich auch, dass es zum Glück viele Paare gibt, die auch nach jahrelanger Partnerschaft ihr Zusammenleben immer wieder ideenreich spannend halten. So soll es ja sein.

Es gibt aber auch Paare, die inszenieren völlig falsch verstehen. Die «spielen» Beziehung. Heile Welt nach außen und innerlich sieht es ziemlich leer aus. Auch das findet man heraus, wenn man öfters bewusst über sein Leben und seine Beziehung nachdenkt.

Das «Inszenieren» können wir von der Unterhaltungsindustrie lernen. Schauen Sie sich die Werbung an. Wie hier Produkte und Dienstleistungen in Szene gesetzt werden. Ob der neue Nassrasierer jetzt ein «revolutionäres Kugelgelenk» hat, ist ja eigentlich Nebensache. In der Werbung erfährt man jedoch, dass man ohne dieses «einzigartige Kugelgelenk» ab sofort gar nicht mehr rasieren könne, weil diese neuartige Technik ein ultimativ neues Gefühl vermittelt und eine neue Zeitrechnung in der Weltgeschichte der Rasur einläute. Eigentlich kann man ohne diesen Kugelgelenk-Rasierer als Mann gar nicht mehr leben. Und mit einem Marketingbudget von 145 Millionen Euro (*Quelle: «Die Welt», 21.4.2014*) werden wir das auch bald schon wirklich glauben. Denn schließlich sagt «Gillette», ist es ja «für das Beste im Mann». Wobei man auch über diesen Slogan nicht nachdenken sollte...

Nein, Sie müssen sich natürlich nicht wie ein Kugelgelenk-Rasierer inszenieren. Das ist zu übertrieben und wirkt nicht echt. Aber seien wir doch ehrlich: Wir könnten uns schon ab und zu etwas besser verkaufen. Uns etwas besser präsentieren. Ja, wir selber. Für uns. Denn wenn Sie anders auftreten, werden Sie sich automatisch anders fühlen. Und wenn Sie sich anders fühlen, werden Ihnen auch die Menschen anders begegnen. Aber auch, wenn Sie jemandem einen Gefallen oder einfach etwas Gutes tun wollen: Dann tun Sie das nicht nur so, dass es gemacht ist, sondern so, dass es der anderen Person in Erinnerung bleibt. Machen Sie aus etwas Schönen etwas außergewöhnlich Schönes. Ein Nebeneffekt: Auch Sie selber werden massiv mehr Freude daran haben. Und Ihnen wird der Ruf vorausseilen, als speziell, ideenreich, herzlich und spannend zu gelten. Womit wir wieder bei der persönlichen Einschaltquote sind, die sich dadurch massiv erhöhen wird.

Die Einschaltquote bestimmt, was im Fernsehen gesendet wird und was abgesetzt wird. Gibt es keine Zuschauer, stirbt eine Sendung und mit ihr der Moderator (der lebt zwar weiter, findet sich allerdings vielleicht sehr bald im «Dschungelcamp» wieder...).

Sind Sie sich dieser Macht bewusst? Nein, ich meine jetzt nicht die Einschaltquote im Fernsehen. Sondern die Einschaltquoten Ihres Umfelds. Wie viele Freunde und Bekannte haben Sie, mit denen Sie niemals auf einer einsamen Insel stranden wollen, weil sie zu langweilig sind? Es gibt sehr oft Menschen im Umfeld, die man eigentlich heute nicht mehr «einschalten» würde. Trotzdem schweigt man und schaut weiter.

Ich führe Sie in diesem Buch durch viele Bereiche in Ihrem Leben. Und in jedem Lebensbereich gibt es «kleine Dinge», die man optimieren könnte. Und wenn Sie die Ihnen wichtigen Themen angehen, verändern Sie etwas in Ihrem Leben. Und weil Sie sich verändern, werden sich auch die Menschen Ihnen gegenüber anders verhalten. Sie werden spannender für andere Menschen – Ihre persönliche Einschaltquote steigt. Das Ergebnis ist mehr Spaß und mehr Bewusstsein im Leben. Sie sind «präsenter» darin.

Ihr Film läuft: Treten Sie ins Rampenlicht Ihres Lebens.

Schon wieder so eine simple Weisheit: Ins Rampenlicht treten. Präsent und bitte schön noch wirkungsvoll präsent sein. Viele Menschen tun sich schwer

damit. Weil sie sich nicht aufdrängen wollen. Weil sie sich nicht wohlfühlen, wenn sie im Mittelpunkt stehen. Weil sie vielleicht auch Angst davor haben, als «aufdringlich» oder «arrogant» zu wirken. Wird diese Person dann bei einer Beförderung übergegangen, ist einfach der Chef ungerecht. «Einmal mehr wird der fleißige Arbeiter übergegangen!» Aber mal ehrlich: Insgeheim wünscht sich auch diese Person, ab und zu mehr Beachtung – vor allem mehr Anerkennung.

Ich weiß aus meiner eigenen Erfahrung, dass das mit dem «präsenter sein» nicht so einfach ist. «Natürlich» gibt es dafür eine plausible Erklärung. Es gibt introvertierte und extrovertierte Menschen. So einfach ist das. Introvertierte Menschen tanken Energie auf, wenn sie alleine sind. Extrovertierte Menschen brauchen die Gesellschaft vieler Menschen und laden ihre Batterie dabei auf. Klingt einfach, ist es aber nicht. Es gibt sehr gute Bücher, die sich eingehend mit dem Unterschied der «Intros» und «Extros» beschäftigen. Ich möchte hier nicht auf die Details eingehen. Trotzdem ein kleiner Test: Ich bin Redner und Trainer, stehe gerne vor Leuten – egal ob vor 50 oder 500 Menschen. Bin ich ein Intro- oder Extrovertierter? Klar. Ein Introvertierter. – Was? Ja. Ich bin ein Introvertierter. Viele Redner oder Politiker sind introvertiert. Hier sieht man schon, dass Menschen nicht so einfach klassifizierbar sind. Ob man eher «Intro» oder «Extro» ist, kann also alleine nicht erklären, ob man im eigenen Leben im Rampenlicht steht oder nicht. Hier spielt noch etwas anderes hinein. Dazu erzähle ich Ihnen etwas aus meinem Leben.

Ich bin zu einem Teil Schweizer und zum anderen Teil Ungar. Ich bin in Schaffhausen (in der Schweiz) geboren und aufgewachsen. Und wie viele andere Familien hatten wir die Denk- und Verhaltensmuster «ruhig sein», «nicht auf-fallen», «sich eher zurückziehen als sich ausdehnen». Viele Arbeiterfamilien dachten und denken noch immer so.

Ich habe von meinen Eltern vieles mitbekommen. Zum Beispiel die positive Einstellung zum Thema Arbeit und damit das Denkmuster: Arbeit macht Spaß! Meine Eltern gingen immer gerne arbeiten – ich hörte nie, dass sie sich darüber beklagten. Mein Vater war Bäcker – was bedeutete, dass er nachts arbeiten musste und um 16 Uhr schlafen ging, um dann um 1 Uhr nachts wieder aufzustehen. Was ich von ihnen nicht mitbekommen habe, ist, wie man «im Rampenlicht» steht. Wie man sich ein Netzwerk aufbaut. Und ich beobachte unter meinen Seminarteilnehmern, dass das ganz viele Menschen nicht gelernt haben.

Ich war als Kind sicher nicht der Draufgänger und ich war nie (körperlich) der Größte. Ich konnte aber vieles mit meinem Humor wettkommen. Ich spielte

schon in der Primarschule Sketche vor der Klasse, denn es fiel mir schon immer leicht Menschen zu unterhalten. Wenn ich in eine fremde Menschengruppe komme, brauche ich aber trotzdem einige Zeit, um «aufzutauen». Da bin ich nicht der «Hallo Leute, ich bin endlich da...»-Typ. Da trete ich eher in den Hintergrund. Außer ... ja, außer ich stehe auf meiner «Bühne».

Denn wenn ich als Redner, Trainer oder Coach unterwegs bin, betrete ich «meine Bühne». Und das hat nichts damit zu tun, dass ich dann eine Rolle spiele. Nein. Es ist mein anderer Teil.

Wenn ich auf meiner Bühne bin, weiß ich, dass sich die Leute für mein Thema interessieren. Da erzähle ich gerne – und das gibt mir Energie. Wenn ich «privat» unterwegs bin – und jemand fragt, was ich tue – und ich spüre, dass es ihn oder sie absolut nicht interessiert und dies einfach aus Höflichkeit tut, blocke ich ab. Dann bin ich wortkarg. Ich nenne das meinen «Energiesparmodus». Meine Partnerin irritierte das am Anfang, wenn sie mich jemandem vorstellte und ich mich viel zu wenig präsentierte. Aber mein Gespür ist ziemlich gut und ich weiß schnell, wann jemand sich für meine Themen interessiert und wann nicht. «Stefan Privat» kann unscheinbar wirken, da würde man mir vielleicht nicht mal glauben, dass ich vor 500 Menschen sprechen kann. Da bin ich im Beobachtungs- und Analysemodus. Das war für mich häufig sehr bequem. Aber für mein Umfeld nicht immer einfach. Daher musste ich eine Strategie entwickeln, wie ich den Redner auch dann aktivieren kann, wenn ich nur auf einer Party oder einem Netzwerkanlass bin.

Ich habe erst im Laufe der Jahre erfahren, wie ich «funktioniere». Ich brauche beide Seiten. Zeit für mich selber und auf der Bühne stehen und zu Menschen sprechen. Ich weiß nicht, wie Sie ticken. Ob Sie eher ein klassischer Intro- oder Extro-Mensch sind. Oder ob Sie auch so eine Mischform sind wie ich. Ich kann Ihnen aber meinen Trick weitergeben. Wenn Sie auf eine Veranstaltung kommen, bei der es wichtig ist, dass Sie «präsent» sind, stellen Sie sich einfach vor, dass Sie jetzt Ihre persönliche Bühne betreten. Roter Teppich. Kommen Sie in den Raum und nehmen Sie ihn (mental) ein. Achten Sie auf Ihre Körperhaltung. Schauen Sie sich um – und genießen sie die Vorstellung, dass alle diese Leute gleich einen unglaublich spannenden Menschen kennenlernen werden. SIE.

Es ist entscheidend, dass Sie den Schritt ins Licht – ins Scheinwerferlicht machen. Nein, Sie müssen nicht Redner oder Schauspieler werden. Ich meine das als eine Metapher für Ihr Leben. Viel zu viele Menschen verstecken sich,

ihre Fähigkeiten und ihre Meinung. Weil sie meinen, «zu wenig gut» zu sein. Oder noch schlimmer, weil sie meinen, es nicht verdient zu haben im Scheinwerferlicht des Lebens zu stehen. Lassen Sie sich das von niemandem einreden!

Oder kennen Sie etwa nicht mindestens eine Person, die eine bessere Arbeit hat, mehr verdient und nachweislich weniger kann? Aber diese Person hat diesen Traumjob und nicht Sie? Weil sich diese Person gut «verkaufen» kann? Und Sie schon Bedenken haben, wenn Sie jemandem erklären müssen, was Sie besonders gut können?

Dass Sie gut ausgebildet sein müssen und ein Fachmann in Ihrem Gebiet sein sollten ist heute Voraussetzung. Es ist aber entscheidend, was Sie dann daraus machen. Ob Sie im Schatten gehen – oder auf der Sonnenseite. Da wo man Sie sehen kann – oder da, wo Sie Ihre Ruhe haben und es «einfacher, gemütlicher und kuscheliger ist» – eben im Schatten.

Das Schöne: Sie haben die Wahl. Werden Sie «un-normal». Boykottieren Sie ein Instant-Leben. Treten Sie ins Rampenlicht Ihres Lebens. Erhöhen Sie Ihre persönliche Einschaltquote. Werden Sie immer spannender. Und vielleicht versuchen Sie, Ihr Leben jeden Tag etwas bewusster wahrzunehmen. Es lohnt sich. In den folgenden Kapiteln erhalten Sie viele Impulse, um all dies in Ihrem Leben umzusetzen. Schalten Sie jetzt ein! Auf den wichtigsten Film, den es überhaupt gibt. Ihren Lebensfilm. ACTION!



Kapitel 2

GERMANYS NEXT TOPVOLLDEPP.

Die Macht sei mit dir ...

Vielleicht wussten Sie es ja nicht. Ich bin nicht nur Redner, Trainer und Autor. Ich bin auch Teilzeit-Gott. Tja, vielleicht wundert es Sie, dass ich so offen darüber spreche. Aber ich gebe es zu: I'm loving it. Über fremde, mir völlig unbekannte Menschen bestimmen zu können – das hat schon etwas. Und da brauche ich nicht einmal ein Jedi zu sein oder ein Lichtschwert zu besitzen. Nein. Mit einem Fingerzeig kann ich entscheiden, ob eine Person zurück in die Gosse oder mit dem nächsten Flugzeug nach Hollywood fliegt. Ich bin der Herr über «sein oder nicht sein». Und das macht mich wichtig.

Gut. Ich muss auch zugeben, dass ich das nicht ganz alleine tun kann. Aber ich kann zumindest mitbestimmen. Indem ich den Aufforderungen der gutge-launten Moderatoren der Casting-Shows folge – und anrufe und «vote». Für oder gegen die gut aussehende aber schlecht singende Träller-Lisl oder für den jonglierenden Hund, der dabei noch das Lied «Katzenklo» pfeift. Ich darf über solch wichtige Themen entscheiden.

TV-Formate wie «DSDS», «Germanys next Topmodel», «Supertalent» oder «The Voice of Germany», führen Millionen Menschen vor den Fernseher und hinter das Licht. Weil es in diesen Sendungen nicht darum geht junge Talente aufzubauen, sondern Einschaltquote und Werbeeinnahmen zu generieren. Dafür werden die Kandidaten ins rechte Licht gerückt, nur leider nicht ins Echte. Nicht das Individuum, sondern gewisse Charaktere abzubilden, steht im Fokus der Macher: der Doofe, die naive Blonde, der verblendete Michael

Jackson-Verschnitt, der emotionale Schwiegersohn-Typ, die rothaarige Intrigantin und der Latino-Schwarm. Warum? Weil es einfacher ist. Man hat die Leute in Sekunden in der richtigen mentalen Schublade. Und natürlich schauen wir gerne zu, wenn sich Menschen zum Affen machen – der kleine Voyeur in uns lässt grüßen! Früher musste man umständlich vor dem Türspion stehen oder stundenlang aus dem Fenster schauen, um irgendwelche Sensationen zu erfahren (der Nachbar parkt wieder auf dem reservierten Parkplatz des anderen Nachbarn... oder die Nachbarin schreit gerade wieder ihren besoffenen Ehemann an). Da haben wir es heute bedeutend einfacher. Alles wird via Breitbandkabel nach Hause geliefert.

Doch damit nicht genug: Der Mensch auf dem Sofa bekommt zudem auch noch Macht in die Hand. Mit nur einem Anruf kann er mitentscheiden, ob die Träume eines Menschen wahr werden, der daran nicht selten sein Schicksal knüpft. Eine Macht, die der normale Zuschauer im richtigen Leben niemals hätte. Da bestimmt der Chef den Arbeitsablauf und der Lebenspartner oder die Lebenspartnerin das Privatleben. «Umstände», die als normal und unverbrüchlich vorgegeben scheinen. Man bezahlt ein Haus ab, hat zwei Kinder, einen Hund und einen neapolitanischen Zwerggoldhamster und ist seit 23 Jahren Mitglied im örtlichen Musikverein. Das Leben scheint vorprogrammiert, wie schön, dass da das Fernsehprogramm Alternativen eröffnet: Entscheidungsmacht nach 20 Uhr! Daumen rau auf oder runter und die Emotionen live miterleben, ohne das Gefühl dafür, sie wirklich zu verantworten.

Man möchte Leben sehen. Zusehen. Teilhaben. Aber bitte passiv. Da kommen seichte, aber umso emotionsgeladene Casting-Shows genau recht. Der deutschsprachige Durchschnittsmensch schaut knapp vier Stunden pro Tag aufs Flachbild seines geleasten Großbildfernsehers. Früher waren die Fernseher sehr viel tiefer. Meine nicht-wissenschaftliche These ist, dass sich deren flacheres Design analog zum Programm verhält.

Den Fernseher einschalten, um mental abzuschalten, da darf der Anspruch nicht zu hoch gesteckt werden. Was wäre, wenn jetzt noch jemand im Fernsehprogramm sagen würde, was man Sinnvolles mit seinem Leben anfangen könnte? Da hätten wir ja plötzlich ein schlechtes Gewissen und noch mehr Dinge im Kopf, die wir zu erledigen hätten. Gott behüte. Da würden wir nicht mehr einschalten. Und das wollen die TV-Anstalten bestimmt nicht. «By the way»: Haben Sie sich schon mal gefragt, warum man TV-Anstalten sagt? Meist kennt man «Anstalt» nur in einem anderen Zusammenhang...

Ich bin ein Star – ob ihr's glaubt oder nicht...

In den Gesang-Castings sieht man mehr oder minder talentierte Menschen, welche die neue Lady GaGa werden möchten und mit ihrem Auftritt dem Namen ihres Idols alle Ehre machen. In Wirklichkeit können viele davon keinen Ton geradeaus singen und denken Intonation sei das Gegenteil von Detonation. Tja, nur weil man Hasenzähne hat, ist man noch lange kein Bieber. Was mich dabei erstaunt, wie vielen Casting-Kandidaten die Fähigkeit zur Selbstreflektion fehlt. Sich zu hinterfragen. Ehrlich zu sich zu sein. Das, was uns vom Affen und vom Biber unterscheidet. Was mich aber wirklich schockiert, dass diese Casting-Kandidaten scheinbar keine echten Freunde haben. Denn wenn es anders wäre, müsste doch einer davon diesem Menschen sagen, dass er andere Qualitäten hat, aber einfach nicht singen kann.

Wobei hier vielleicht auch das Gesetz der Resonanz greift, ein Lebens- und Erfolgsgesetz. Dies besagt, dass man genau das anzieht, was man aussendet – und dass man auch eher mit gleichdenkenden Menschen zusammen ist. Oh je. Die kreischende 16-jährige, welche die nächste Miley Cyrus (die mit der Abrissbirne) wird, ist also ausgerechnet mit dem 16-jährigen, 87 Kilo schweren Mädchen befreundet, das schon bald als internationales Topmodell bei Heidi Klum durchstarten will. Das Leben kann grausam sein.

Die meisten Menschen kennen das Gesetz der Resonanz eher von der negativen Seite: Warum trifft es immer mich? Warum laufe ich immer an die falschen Frauen oder Männer heran? Tja. Das was man aussendet, was man über sich und die Welt denkt, wird einem zurückgeschickt – und dann werden wir in unserem Denken bestätigt («Ich bin halt ein Pechvogel», «Ich werde es nie auf einen grünen Zweig schaffen», «Alle Männer sind Schweine»...) Dabei funktioniert dieses Lebensgesetz der Resonanz auch im Positiven. Das bedingt allerdings, dass wir hauptsächlich in Möglichkeiten und Chancen denken. Dann hat «das Leben» eine Chance uns auch schöne Dinge zu kredenzen.

Aber es gibt ja auch Shows, die offener gehalten sind. Da muss man nicht zwangsläufig singen können. Gesucht wird einfach ein «Supertalent». Und tatsächlich – in jeder Staffel wird auch eins gefunden. Was ich aus dieser Sendung gelernt habe? Dass es wirklich viele unglaubliche Talente auf unserem Planeten gibt – und auch, was man alles als «Talent» bezeichnen darf. Wussten Sie, dass die Fähigkeit der kontrollierten und rhythmischen Flatulenz durchaus ein «Talent» ist? Eigentlich würde uns das im normalen Leben keinen

Furz interessieren. Aber hier ruft man dafür an und votet. Eigentlich nur für warme Luft. Für mich riecht das sehr nach Sensationslust. Ist es auch, scheinbar legitimiert durch den Erfolg beim Zuschauer.

Und so korrespondiert dessen Bedürfnis mit dem der Menschen, die einmal ein Star sein wollen. Einmal auf den Brettern stehen, welche die Zeit vergeuden – ähm, die Welt bedeuten. Andy Warhol hat es schon in den siebziger Jahren gewusst: «In the future, everyone will be famous for 15 minutes.» Und da gab es noch keine Casting-Shows. Dass man vielleicht ausgelacht, gedemütigt oder sonst wie medial verrissen wird, nehmen die Kandidaten dafür in Kauf.

Will man das Ganze positiv sehen: Es gibt sie noch, die Menschen, die noch Träume haben. Die sogar etwas riskieren, um ihren Traum zu leben. Chapeau! Aber wo ist die Grenze? Es gibt Motivationsgurus, welche den Zuschauern «Alles ist möglich» ins Gesicht schreien. Sorry, meine lieben Kollegen, das ist einfach nur Blödsinn. Es ist mehr möglich als die meisten Menschen denken. Aber nicht alles. Ein Typ, der nur mit einer Falset-Stimme (Kopfstimme: hohe Stimme à la «Cheri Cheri Lady») singen kann, wird kaum Millionen verdienen als Pop-Titan (ok, da mag es vereinzelte Ausnahmen geben...).

Warum DSDS und GNTM nicht zu unterschätzen sind.

Laut einer Studie des internationalen Zentralinstituts für das Jugend- und Bildungsfernsehen sehen 60 Prozent aller Jungen und 80 Prozent aller Mädchen im Alter von zehn bis 17 Jahren regelmäßig Casting-Shows. Darum ist es nicht verwunderlich, dass heute schon neunjährige Mädchen auf ihren Geburtstagspartys Heidi Klums «Germanys next top Model» (GNTM) spielen und dann von einer Karriere als Topmodel träumen.

Früher wollte ein Mädchen Ärztin, Tierärztin oder Meeresbiologin werden. Heute wollen immer mehr «etwas mit Medien» machen, Schauspielerin oder Sängerin werden. Die Zeiten ändern sich. Und diese Mädchen haben gleich die «richtigen» Vorbilder: Supermodels (darunter gibt es einige geschminkte Hautständer) und supererfolgreiche Popstars (die nackt auf Abrissbirnen sitzen und Popsongs trällern). Male ich zu schwarz? Oder geht es darum, wie diese Eindrücke auf Kinder und Erwachsene wirken und vor allem, was sie bewirken? Wie die Pop-Sängerin Miley Cyrus auf diese Abrissbirne kam und Millionen CDs verkaufte, ist eigentlich unwichtig. Wichtig ist, dass man sie

präsentieren und verkaufen kann. Natürlich sehr stark über Provokation und dem Überschreiten von Grenzen. Wie es auch Lady GaGa erfolgreich vorge-macht hat. Oder haben Sie vor ihr eine Frau gesehen, die mit einem Kleid aus Fleisch und einem Steak auf dem Kopf (als Hut) zu einer Veranstaltung kam? Diese Stars erzeugen «Wirkung» – koste es was es wolle.

Wir sind heute nicht mehr in einer Leistungsgesellschaft, sondern in einer Wirkungsgesellschaft. Es spielt keine Rolle, wie lange ich an etwas herumge-forscht oder geschrieben habe. Es zählt, was dabei herauskommt. Ihnen wird es egal sein, ob ich für dieses Buch 15 Jahre meines Lebens gegeben habe, oder ob ich es in drei Monaten zwischendurch geschrieben habe. Es zählt, was Sie heute lesen.

Wer heute seine Einfältigkeit (oder seine Vielfältigkeit) und sein (Un-)wissen richtig inszeniert, kann damit möglicherweise Geld verdienen. Wenn man dann noch ein Straßenkaffee auf Mallorca eröffnet und seine eigene Reality-Doku dazu hat, wird man richtig reich. Dass einige dieser Hohlkörper zum Idol der Jugendlichen werden könnten, ist den Fernsehmachern egal. Business ist Business und Einschaltquoten bedeuten Geld.

Dieter Bohlen gilt für eine Sparte Jungs als Held. Weil er das sagt, was er meint – und es so sagt, dass es «cool» ist. Das trauen sich heute nicht mehr viele Menschen. Und zugegeben: Er hat viel erreicht in seinem Leben. Nach seinen Aussagen ist Erfolg «geil»: «Wenn du Erfolg hast, hast du Geld, wenn du Geld hast, hast du Autos und wenn du Autos hast, hast du Frauen.» Danke Dieter Bohlen für dieses – ähm – Lebensmotto. Ok, wenigstens leistet er mit dem Spruch, dass Erfolg geil sei, ein Pendant zum richtig blöden Werbespruch, dass Geiz geil ist. Ich mache Ihnen hier ein Beispiel, wie so ein Casting abläuft. Neh-men wir an, ich habe gerade ein Referat gehalten – und eine Jury, nehmen wir auch hier an, Dieter Bohlen, gibt seine Meinung ab:

Dieter Bohlen: «Ja, Herr Dudas.»

Stefan Dudas: «Dudas.»

Dieter Bohlen: «Ja, auch schön. – Wie soll ich das sagen?»

Einige Leute würden jetzt sagen: Das war megageil.»

Stefan Dudas: «Danke. Ich auch.»

Dieter Bohlen: «Schön für Sie Herr Duschdas.»

Stefan Dudas: «Dudas.»

Dieter Bohlen: «Ah ja. – Wissen Sie was? Die meisten Leute haben ja auch



Web-Tipp

keine Ahnung. Ob Sie Talent haben? Das einzige was Sie wirklich haben, ist ein Rad ab. – Gehen Sie nach Hause und lassen Sie sich löschen. – Ihr Talent ist Null, und Null ist noch aufgerundet, Herr Douglas.»

Stefan Dudas: «Dudas.»

Dieter Bohlen: «Ja egal. Wenn Sie in einem Saal stehen und sprechen, dann berechnet mein Navigationsgerät automatisch 'ne Umleitung. Das einzig Positive, was mir zu Ihrer Performance einfällt, ist: Was man nicht kann, kann man auch nicht verlernen! Das war's für Sie Herr Dudas.»

Stefan Dudas: «Douglas.»

Tja, sich hier nicht entmutigen zu lassen, ist nicht ganz einfach. Vor allem, wenn dieses Feedback acht Millionen Zuschauer mitbekommen haben.

Was Dieter Bohlen für gewisse Jungs ist, ist Heidi Klum für viele Mädchen. Und auch von der Top-Geschäftsfrau Heidi Klum können wir etwas lernen. Wir lernen, was es braucht, um als internationales Top-Model durchzustarten. Wie man sich selber vermarktet und dass man sein Gewicht problemlos senken kann, wenn man das mit der richtigen (Master Cleanse)-Diät macht. Neugierig? Dabei wird ein selbst zubereiteter Saft getrunken. Feste Nahrung ist ein Tabu. Der Saft besteht aus zwei ausgepressten Zitronen, hinzu kommt ein Teelöffel Cayenne-Pfeffer und acht bis zehn Teelöffel Ahornsirup und dann heißes oder kaltes Wasser. Sie schafft das – so die Medien – einen Monat lang. Großartig Heidi. Nein, ich habe mir das nicht ausgedacht und das hier ist keine Satire. Das ist die Realität. Leider.

In Frau Klums Show ist Gehorsam gefragt. Was sie sagt, gilt und wird umgesetzt – die Mädchen haben sich anzupassen. So ist das halt im Leben. Anpassen, oder es gibt kein Foto am Ende, was einem Rauswurf gleichkommt. Anpassen scheint also ein Erfolgsmodell für Erfolgsmodels zu sein. Leider nicht nur für Erfolgsmodels. Ich hoffe, die jungen weiblichen Zuschauerinnen übernehmen das nicht für ihr Leben.

Um die Topmodel-Show etwas attraktiver zu gestalten, hat man für die Staffel 2014 den Stardesigner Wolfgang Joop verpflichtet. Er hat Klasse und eine riesige Erfahrung. Von dieser «Klasse» konnte man sich in der Sendung überzeugen, als er zu einer 18-jährigen Top-Model-Kandidatin sagte: «Die Boobs alleine sind schon super, aber sie stehen in Konkurrenz zum Kopf...» und ergänzt dann noch «zu sehr Sexbraten». – Habe ich schon erwähnt, dass ich mir das hier nicht ausdenke? Aber vielleicht steht ja unser Gehirn in Konkurrenz zu dieser Sendung.

Nicht nur anders. Besser.

Sind also alle Castingshows gleich? Gewinnen immer die Mainstream-Kandidaten, die sich am meisten verbiegen lassen? Es gibt einige wenige Ausnahmen. Bei «The Voice of Germany» gewann 2013 Andreas Kümmert. Wenn man ihn das erste Mal sieht, ist man versucht, ihn zu unterschätzen. Der Vorteil dieser Show ist, dass der erste Eindruck nur über den Gesang läuft. Erst dann, wenn sie sich für den Kandidaten entscheiden, drehen sich die Sessel mit den Juroren um. Er ist kein glatter «Mainstream»-Traumschwiegersohn-Typ. Aber wir wissen, dass viele Frauen einen spannenden und vor allem «echten» Menschen bevorzugen. Und genau darum hat Andreas Kümmert gewonnen. Er kann singen und ist ein echter «Typ». Authentisch. Was die anderen von ihm denken, kümmert Kümmert nicht. Und das ist gut so. Und darum stehen die Chancen, dass er langfristig von der Musik leben kann, massiv besser als bei den geschniegenen «Superstars». Wir werden es weiter beobachten...

Big Brothers and Sisters

Beobachten ist ein gutes Stichwort: Die NSA spioniert heimlich Politiker und normale Bürger aus. Eigentlich mehr als eine Ohrfeige. Aber für viele merkel-würdige Politiker(innen) kein Grund Streit vom Maschendrahtzaun zu brechen. Warum auch? Wir sind es ja seit Jahren gewohnt, andere Menschen zu beobachten.

Aus unserer Neugier, was andere Menschen so tun, lassen sich ganze TV-Formate erstellen, so wie «Big Brother». Lasst uns «normalen» Menschen in einem «normalen» Umfeld zuschauen. Normale Menschen bedeutet hier allerdings, gecastete Menschen, die perfekt kombiniert für Ärger, Konflikte, Sex und Tränen sorgen. Jeder Menschentyp muss vorhanden sein. Damit sich der Zuschauer optimal identifizieren kann und garantiert etwas geboten bekommt. Das funktioniert bei «Big Brother» und in jeder Boy-Group.

In der Neuauflage von «Big Brother» (2013 bei Sat.1) waren die Hausbewohner «prominent». Zugegeben, es handelte sich meist um C-Promis oder sogar D-Promis (diese allerdings oft mit Doppel-D), welche sich für etwas Geld beim Essen, Duschen, Streiten und so spannenden Beschäftigungen wie apathisch Dasitzen, filmen ließen. David Hasselhoff war da und auch die Schwimmboje Pamela Anderson.

Im Jahr 2000, als die erste Staffel ausgestrahlt wurde, diskutierte man noch, ob man so etwas zeigen darf. Heute diskutiert man höchstens noch darüber, dass es langweilig ist. Die niederländische Firma Endemol (die Erfinderin von «Big Brother», «Dschungelcamp» und Co.) hat bereits ein neues Highlight im Köcher. «Utopia» nennt sich das neue Format, in dem 15 Menschen für ein ganzes Jahr in einem von Äckern umgebenen Hangar ausgesetzt werden – «Big Brother» direkt nach dem Urknall. Ein einziger Strom- und Wasseranschluss, zwei Kühe und ein paar Hühner stehen zur Verfügung. Und etwas Geld, das für das ganze Jahr reichen muss. Toiletten, Heizung, Betten gibt's natürlich nicht. Auch keine Regeln oder Hierarchien. Das alles sollen die Kandidaten neu aufbauen. Eine «neue perfekte Welt» erschaffen. Utopia eben. Der Aufwand für eine solche Mammutsendung – 98 Fernsehkameras filmen die 15 Teilnehmer Tag und Nacht – ist enorm, die Hoffnungen der Produzenten auf eine hohe Quote sind natürlich groß.

Vielleicht haben sich die niederländischen Produzenten etwas in der Geschichte abgeschaut. Im Jahre 1971 wurde das heute sehr bekannte Stanford-Prison-Experiment durchgeführt. Der Unterschied: Dies war ein psychologischer Versuch. Es wurden dabei fiktive Häftlinge in eine Zelle gesperrt, bewacht von ebenso fiktiven Gefängniswärtern. Schon am dritten Tag eskalierte das Experiment, da die Wärter ihre neue Rolle schon völlig verinnerlicht hatten und teilweise sadistische Züge hervortraten. Die Gefangenen litten unter massiven Stressreaktionen. Das Experiment sollte zwei Wochen dauern, wurde aber bereits nach sechs Tagen abgebrochen, um Misshandlungen zu vermeiden.

Nochmals, der Unterschied zu einer Reality-Show: Es war ein psychologisches Experiment – und man konnte (und hat) es vorzeitig abgebrochen. «Utopia» wird man kaum abbrechen (außer die Zuschauerzahlen sinken nach dem ersten Hype unter die zehn Prozent Marktanteil-Hürde. Die Show muss eigentlich ein Jahr «überleben» – wie auch die Kandidaten. Wobei, müssen die Kandidaten überleben? Oder wäre es nicht vielleicht noch spannender, wenn nicht?

Brot und Spiele – «panem et circenses»

Haben Sie den Film «Die Tribute von Panem» gesehen? Mir hat dieser Film lange zu denken gegeben. Die Geschichte dieser Trilogie spielt irgendwann in der Zukunft. Es existiert die diktatorisch geführte Nation «Panem». Alljährlich

finden grausame Spiele statt – aus jedem der 13 Distrikte werden willkürlich zwei Menschen (Männer, Frauen, Kinder) bestimmt, um an den «Hunger Games» teilzunehmen. Es überlebt nur der Gewinner. Es ist ein grausamer Kampf um Leben und Tod. Inszeniert für die TV-Zuschauer von Panem (abgeleitet von panem et circences – Brot und Spiele).

Zuerst ist man von der Idee befremdet: Eine TV-Show, in der sich Menschen gegenseitig töten müssen? Der Showmaster, welcher die «Opfer» vorstellt, ist betont lustig und unterhaltend – obwohl alle wissen, dass die Chance, dass dieses Opfer überlebt, bei 1:26 liegt. Klar. Es ist ein Film. Utopisch. Wir würden ja nie soweit gehen... – würden wir nie?

Sie kennen ja bestimmt das «Dschungelcamp»? Elf Kandidaten ziehen ins Camp – um «Prüfungen» zu bestehen und als Gewinner am Schluss zum Dschungelkönig gekrönt zu werden. Ich meine, das ist ja was. Andere machen Aus- und Weiterbildungen, die jeder eigentlich machen kann. Aber Dschungelkönig zu sein, ist schon – etwas Einzigartiges.

Diese Dschungel-Promis müssen sich natürlich nicht gegenseitig töten – nur bitte verbal bekämpfen, beschimpfen, anschreien (und klar: beim Baden möglichst viel nackte Haut zeigen – auch wenn wir das bei vielen Kandidaten gar nicht sehen wollen!) Wenn es zu harmonisch im Camp wäre, würde die Einschaltquote sinken. Und schließlich hat man als «Dschungelcamp» einen Ruf zu verlieren: Die Dschungel-Sendung war für den Grimme-Preis nominiert! Der Namensgeber dieses Preises (der Generaldirektor des Nordwestdeutschen Rundfunks, Adolf Grimme, 1889–1963) würde heute wahrscheinlich ziemlich grimmig dreinschauen, ob dieser Nominierung...)

Die beiden charmanten Moderatoren geben sich auch betont lustig und witzig. Wo habe ich das nur schon gesehen? Brot und Spiele gibt es auch bei uns – wie in «Panem». Zum Glück noch nicht so blutig – aber ekelig ist es so oder so.

Nur weil über acht Millionen Menschen sich «Dschungelcamp» und Co. anschauen, ist es scheinbar legitim, diese TV-Events zu produzieren. Was meinen Sie – lassen sich nicht auch acht Millionen Menschen finden, welche sich eine TV-Show nach dem Vorbild von «Hunger Games» anschauen würden? Rein rechtlich ist das bei uns in Europa zum Glück nicht möglich. Aber was meinen Sie, wenn irgendwo auf der Welt ein Bezahlsender auf diese Idee käme? In China wurde eine Sendung gestoppt, in der man Interviews mit

Häftlingen direkt vor deren Hinrichtung machte. Demütigende und rücksichtslose Interviews. Die Sendung wurde schon bald abgesetzt. Da schien die moralische Firewall doch noch zumindest etwas zu funktionieren.

Ich bin doch nicht blöd? Oder doch?

Wussten Sie, dass es auch «geheime Castings» gibt? Da laufen Leute aus Agenturen auf den Einkaufsstraßen herum, sprechen Menschen an und fragen, ob sie Interesse hätten, Laienschauspieler zu werden. «Typen» müssen es sein. «Originale» oder Menschen, welche optimal ins Schubladendenken des Mainstream passen. Eine übergewichtige, ungepflegte, lethargische und von HartzIV lebende Frau. Perfekt. Eine von HartzIV abhängige Frau, die alles gibt, eine Stelle zu finden – völlig uninteressant. Ein Typ, tätowiert, Lederjacke, verlebtes Gesicht – super. Er könnte in einer Dokumentation über das Rotlicht-Milieu in Hamburg einen Türsteher oder in einer Gerichtssendung den Angeklagten spielen. In Sendungen, die nicht als «scripted» gekennzeichnet werden und einen Blick auf das wahre Leben der Protagonisten vorgaukeln – was viele Zuschauer sogar für bare Münze nehmen.

Diese Casting-Agenturen suchen außerdem für Talkshows, für sogenannte «Reality-Formate». Irgendwer muss das ganze Zeugs ja spielen. Oder wollen Sie etwa bei «Frauentausch» mitmachen? Eben. Ob Gerichts-Shows, Beratungssendungen oder Talkshows. Man weiß nie völlig sicher, ob diese Leute «echt» sind oder nicht. Ich wünsche mir immer, dass dies alles nur gespielt ist und dies von einem irren Regisseur erdacht wurde – denn ich kann und will mir die Realität nicht so abstrus und simpel vorstellen. Aber, wer ist jetzt hier wirklich der Dumme? Der Zuschauer, der glaubt, das Leben der Anderen sei furchtbar übel oder furchtbar spannend? Oder die Laienschauspieler, die sich für wenige hundert Euro zum Affen machen?

Einen sichereren Wert gibt es noch – die Liebe!

Und da wären wir bei «Bauer, ledig, sucht...». Eine bodenständige Sendung auf einem real existierenden Bauernhof, mit einem echten kernigen Bauern, der sich eine Arbeitshilfe – ähm, eine liebevolle Frau – wünscht. Ist das nicht romantisch? Das ist doch noch ehrlich und wahrhaftig. Auch hier muss ich Sie enttäuschen. Ist es natürlich nicht. Da auch hier die Dialoge vorgegeben wer-

den und man die Szenen so oft dreht, bis alles für den Bildschirm passend ist. Eine Frage drängt sich dabei förmlich auf: Warum gibt es kein «Arzt, ledig, sucht...» oder «Fleischwarenfachverkäufer, ledig, sucht...»? Warum ausgerechnet Bauern? Liegt es daran, dass die Kulisse eines Bauernhofes schöner ist, als die Arztpraxis oder der Schlachthof? Oder liegt es eher am Bild der Menschen im Kopf? Ein Bauer ist eben genau das: «einfach», «rau», eben bäuerlich. Was der Realität natürlich genauso wenig standhält, wie die konstruierten Geschichten. Viele Bauern sind heute studierte Agrarökonomen und führen ihre Betriebe, wie ein Wirtschaftsunternehmen. Aber das Fernsehen will ja nur eins: unser mentales Schubladendenken bedienen. Und bei diesem falschen Bauern-Bild fühlen sich die Zuschauer meist überlegen. Das tut dem eigenen Ego gut und macht Lust auf mehr.

Dabei müssten wir nur einmal genauer auf unser eigenes Leben schauen. Hier lassen sich Parallelen zu Castingshows ableiten, die zwar nur vorgaukeln das wahre Leben abzubilden, sich dabei aber ja durchaus an gängigen Mustern orientieren. Der Mensch an sich träumt nun mal gerne, sei es von einer Gesangskarriere oder der ultimativen Traumfrau.

Und in der richtigen Liebe läuft das alles doch gar nicht so anders. Erleben wir da nicht auch ein Casting? Wir dürfen vorsprechen und wenn wir das gut machen, kommen wir in den Recall.

Die Erfolgsrezepte ähneln sich auch: Man sollte dabei möglichst gut aussehen, Emotionen vermitteln können und das Gegenüber davon überzeugen, dass es sich lohnt in den Recall zu kommen. Der Nachteil: Man kann von einer einzigen Person «herausgewählt» werden.

Unser Leben ist eine Castingshow!

Die Casting-Formel fürs Leben:

1. Ein realistisches Ziel haben (realistisch bedeutet auch, dass man die entsprechenden Fähigkeiten und das nötige Wissen hat – oder sich aneignen wird).
2. Chancen erkennen – und wahrnehmen.
3. Selbstbewusst auftreten, sich gut «verkaufen» (dazu gehört auch eine optimale Vorbereitung)
4. Alles tun, sein Ziel zu erreichen. Wobei auch hier gewisse Grenzen nicht überschritten werden sollten...

5. Nicht aufgeben.
6. Den Weg zum Ziel und auch die Zielerreichung genießen und feiern.

Ich hoffe sehr, dass Sie noch Träume haben. Oder zumindest einen einzigen Traum. Und ich hoffe, dass dieser Traum Sie «brennen» lässt, Sie also vieles dafür tun, um diesen Traum zu realisieren. Jeder Mensch braucht einen Antrieb. Fehlt dieser, bedeutet das Stillstand. Und Stillstand ist Rückschritt.

*Der menschliche Körper besteht zu über 70 Prozent aus Wasser.
Stehende Gewässer beginnen zu stinken.*

Einen Traum zu haben, ist schön. Ein echtes Ziel zu haben, noch viel besser. Das Ziel soll realistisch sein. Wenn ich nicht singen kann, werde ich nicht Sänger, und wenn ich 1.67 Meter groß bin, ist eine Karriere als NBA-Basketballspieler eher unwahrscheinlich.

Eines muss man sehr vielen Casting-Kandidaten zugute halten: Sie geben alles, um ihren Traum zu verwirklichen. Das Problem dabei ist oft die Selbstreflexion und die Inszenierung der Kandidaten durch die Filmproduktion, die genau dieses Manko ausnutzt.

Wenn man ein realistisches Ziel hat, muss man sich dafür einsetzen. Und dann auch nicht auf die «Kollegen» hören, die es besser wissen. Nicht aus eigener Erfahrung, sondern weil sie einfach klüger sind als alle Anderen. Es wird immer Menschen (eine Jury) in Ihrem Leben geben, die Sie be- oder verurteilen werden. Vielleicht sind Sie von diesen Menschen abhängig – oder zumindest kann diese «Jury» Ihren Traum schneller realisieren oder gar platzen lassen. Hier hilft eine positive innere Einstellung: Jede «Jury» in Ihrem Leben bringt Sie weiter. Zumindest werden Sie dies in der Rückschau feststellen. Denn wenn man noch mitten im Prozess steckt, kratzt jede Niederlage, jedes negative Feedback am Selbstwertgefühl.

Das Entscheidende ist, wie Sie auftreten. Gerade Schweizer haben da meist ein Manko: «Man darf sich doch nicht selber loben oder zu viel Positives von sich erzählen – wie sieht das aus?» «Man muss bescheiden und ruhig auftreten.» Was für ein grandioser Blödsinn. Wir müssen uns präsentieren, vermarkten und vor allem selbstbewusst für uns und unsere Meinung einstehen. Ich habe bis jetzt absichtlich nicht das Wort «verkaufen» verwendet. Denn dieser Begriff ist bei vielen Menschen negativ besetzt. Ich denke, es handelt

sich hier um (bewusste oder unbewusste) Angst. Ein guter Verkäufer (also kein AUA-Verkäufer: Anhauen, Umhauen, Abhauen) ist heute sehr oft gut ausgebildet. Er ist rhetorisch geschult, kann die Körpersprache lesen und kennt Techniken, mit denen man Menschen schneller zum Kauf animieren kann. Ich denke, genau das verunsichert Menschen. Was ein Grund mehr wäre, sich mit den Lebensthemen besser zu befassen und die eigenen Fähigkeiten in diesen Disziplinen zu optimieren.

Dabei vergessen viele, dass wir selber immer auch ein Verkäufer oder eine Verkäuferin sind. Wir versuchen uns möglichst gut beim ersten Date darzustellen. Bei einem Vorstellungsgespräch wollen wir uns möglichst gut (und teuer) verkaufen.

Wenn Sie angestellt sind, verkaufen Sie Ihre Lebenszeit – und erhalten dafür Geld. Wenn Sie selbstständig sind, verkaufen Sie Ihre Dienstleistung oder Ihre Produkte an Ihre Kunden. Wenn also alle verkaufen – warum gibt es keine Verkaufsschulung für Nichtverkäufer, also für Menschen, bei denen nicht Verkäufer auf der Visitenkarte steht? Ihnen möchte ich in diesem Buch ein Erfolgsprinzip mitgeben, das wir auch in Castingshows finden.

Das Rocky-Prinzip

Casting-Shows zeigen uns, wie Erfolg funktioniert. Fast jeder, der es in diesen Shows zu etwas bringt, hat (sich) eine spannende Lebensgeschichte (ausgedacht). Wenn man diese Geschichten hört, ist man geschüttelt und gerührt. Und ganz genau so muss es sein. Emotion pur. Wenn der Kandidat unter Tränen erzählt, dass er unbedingt einmal sein Lied, das er für seinen schwer kranken Vater geschrieben hat (und der unterdessen verstorben ist), vor einem Millionenpublikum vortragen möchte. Dazu noch ein paar Bilder des Vaters in Sepiafarben, mit einer schönen, gefühlsschwangeren Musik unterlegt – und schon passiert es: Wir sitzen vor dem Fernseher und wischen uns verstohlen Tränen aus den Augen.

Ich bin mit Sylvester Stallones «Rocky» aufgewachsen und ich gebe zu, mich faszinieren die Filme. Nicht nur wegen der Boxszenen, sondern wegen der Figur des «Rocky». Heute weiß ich, dass dies kein Zufall war. Die meisten Menschen können sich gut mit dieser Art von Geschichten identifizieren. Das Rocky-Muster kurz erklärt: Ein Underdog (ein Außenseiter, einer von ganz

unten) kämpft sich über diverse Hindernisse, Schicksalsschläge nach ganz oben. Man hat ihn getreten, ausgelacht und er hat es schlussendlich allen gezeigt.



Web-Tipp

Dieses scheinbar einfache Rezept funktioniert immer. Nehmen wir als erstes Beispiel den Sänger Paul Potts. Als schüchterner Mann, 37 Jahre alt, Handyverkäufer mit schlecht sitzendem Anzug, hat er die große Bühne der Casting-Show «Britain's got Talent» betreten. Als er der Jury erklärte, sein Traum sei es, Opernstar zu werden, warfen sich die Juroren mehr als skeptische Blicke zu. Dann begann er «Nessun dorma» zu singen und die Stimmung kippte. Totenstille im Publikum. In diesem Augenblick passierte etwas Entscheidendes: Der Blick auf diesen Menschen veränderte sich in den Augen der Zuschauer in wenigen Sekunden. Sie erkannten plötzlich seine Lebensgeschichte. Sie wussten, dass dieser einmalige Mensch wahrscheinlich schon sehr oft ausgelacht worden war, nur weil man sein Talent nicht an seinem Äußen erkannte. Und wir werden am Fernseher Zeuge dieses einmaligen Augenblicks. In Sekundenbruchteilen mischt sich Mitleid mit heller Freude. Eine Welle geht durchs Publikum. Die Menschen stehen auf, geben Szenenapplaus und jubeln vor Begeisterung. Hier vor dem Bildschirm cool zu bleiben fällt schwer. Solche Momente wirken und gehen durch und durch.



Web-Tipp

Das gleiche Muster bei Susan Boyle in der gleichen Castingshow, zwei Jahre später. Kaum, dass die 47-jährige, unsicher wirkende Frau die Bühne betritt, geht ein Raunen durchs Publikum. Auch ihr Traum ist es, eine professionelle Sängerin zu werden – das Publikum lacht. Ihr Vorbild sei Elain Page (eine sehr bekannte britische Sängerin und Musicaldarstellerin) – ungläubiges Kopfschütteln im Publikum. Sie beginnt «I dreamed a Dream» aus dem Musical «Les Misérables» zu singen. Und auch hier hat sie das Publikum nach nur wenigen Momenten in ihren Bann gezogen: es schreit, jubelt, Tränen in den Augen der Jury und Standing-Ovations. Als sie sagte, sie wolle singen wie Elain Page, wurde sie ausgelacht und am Ende war sie die Gewinnerin der Herzen. Sie hat das Casting zwar nicht gewonnen und wurde zweite, aber dies hatte auf den Absatz ihrer CDs keinen negativen Einfluss. Heute schätzt man ihr Vermögen auf rund 25 Millionen Euro. Ein weiteres Märchen.

Aber dieses Rocky-Prinzip funktioniert nicht nur bei Personen, sondern auch bei Unternehmen: Was meinen Sie, warum hat Apple keine Kunden sondern «Fans»? Fans, die teilweise stundenlang vor dem Apple Store anstehen, um das neue Gerät als einer der ersten zu ergattern? Weil Apple lange Zeit der «Underdog» war, der gegen die übermächtige Microsoft ankämpfte. Und

weil Apple «anders» war. Mit der «Think different»-Kampagne (1997–2002, Film im Buchmember-Bereich) untermauerten sie ihr Image und haben es bis heute gehalten (zumindest bei denjenigen, die Apple aus dieser Zeit noch kennen).

Geschichten und Emotionen verkaufen. Nicht nur in Castingshows auch im Produkt- oder Dienstleistungs-Marketing (siehe Kapitel 5 «Powered by emotion»).

Was wir in den Recall mitnehmen sollten.

Was wir in allen Castingshows sehen: Die «Starken» überleben. Die «Schwachen», die sich überschätzt haben, werden ausgelacht. Das ist natürlich ein schlechtes Menschenbild – denn jeder Mensch ist einzigartig mit einmaligen Fähigkeiten. Weil diese Person beim Singen völlig versagt hat, bedeutet das nicht, dass diese Person keine Talente und großartige Fähigkeiten besitzt. Ein Pinguin an Land wirkt träge und tollpatschig. Im Wasser ist der Pinguin in seinem Element und gleitet harmonisch durchs Wasser. Was ist Ihr Element? Worin sind Sie wirklich gut?

Ich nehme von diesen Castingshows auch mit, dass es immer wieder unscheinbare Teilnehmer gibt, die im Laufe eines Castings über sich hinauswachsen. Ein anderer Kleidungsstil, etwas mehr Selbstbewusstsein, eine bessere Körperhaltung und etwas Rhetorik und schon erstrahlt das frühere graue Entchen als glänzender Schwan. In welchem Bereich fühlen Sie sich noch nicht so wohl? Was könnten Sie in Ihrem Leben noch «optimieren»? In welchem Bereich möchten Sie noch über sich hinauswachsen und Spuren hinterlassen?

Oft sind diese Kandidaten in diesen Sendungen am «Limit». Denken zuerst, dass es nicht weitergeht. Aber es geht weiter. Limitierende Denkmuster wie «das schaffe ich nicht», «das ist nichts für mich», «dafür bin ich zu alt, zu jung, zu arm, zu klein» behindern uns teilweise ein Leben lang. Die gute Nachricht: Sie können das verändern! Die schlechte Nachricht: Sie müssen etwas dafür tun. An sich arbeiten. Man nennt diesen Prozess auch «Entwicklung».

Hätte mir jemand in der Sekundarschule eine Karriere als Redner, Autor und Coach vorhergesagt, hätte ich dieser Person, in einer Meinung mit meinen

Lehrern, eine geschlossene Anstalt empfohlen. Ein Lehrer (Französisch und Deutsch) sagte einmal zu mir: «Da ist Hopfen und Malz verloren.» Tja. Ein Pädagoge. Nun mag ich Bier eh nicht besonders und mache mir heute nichts mehr aus seiner Meinung. Aber einen Jugendlichen trifft so eine Aussage (auch wenn man dies in dem Alter nie zugeben würde).

Lösen Sie diese hemmenden Limitierungen in sich auf – und Ihr Leben wird leichter. Ich staune immer wieder darüber, dass Menschen 40 Jahre mit einer falschen Überzeugung gelebt haben und erst wenn der Druck groß genug war, den Weg in ein Coaching finden. Nicht alles ist möglich. Aber meist viel mehr, als Sie bis dahin gedacht haben.

Feedback macht stark! Wann haben Sie das letzte Mal ehrliches Feedback erhalten? Damit meine ich nicht nur Aussagen wie «toll gemacht» oder «siehst’ heute wieder gut aus». Das ist natürlich nett zu hören (wenn es wirklich ernst gemeint ist). Feedback geht aber weiter. Ehrliches, ungeschminktes und professionelles Feedback erhält man ziemlich selten. Dabei würde man genau daran enorm wachsen können. Ein Beispiel: Ich nahm im November 2013 an einem «Casting für Nachwuchsspeaker» der GSA – der German Speakers Association (größter Verband der Redner) teil. Klar wollte ich mich eigentlich nicht als «Nachwuchs» bezeichnen lassen – aber was soll’s. Es gibt Speaker, die reden seit 30 Jahren – da bin ich wirklich noch «Nachwuchs». Ich bin gewohnt vor Leuten zu sprechen – seien das 50 oder 500. Ich bin jeweils angespannt, aber nicht mehr richtig nervös. Vor diesem Casting-Termin war ich natürlich nicht nervös. Nein. Ich war unglaublich nervös. Hatte eine schlaflose Nacht. Aber hat es sich gelohnt? Oh ja. Das Feedback dieser Fachjury hat mich wirklich weitergebracht. Hat mir klar aufgezeigt, wo meine Stärken liegen, was ich ausbauen sollte und hat mich bestärkt, noch besser zu werden. Das ist eigentlich mit Geld gar nicht zu bezahlen – ganz abgesehen von der Motivationspritze. Würde ich so etwas wieder machen? Klar!

Woher bekommen Sie also echtes, ehrliches und fundiertes Feedback? Wie wäre es, einen Braintrust zu gründen, in dem Sie sich regelmäßig Feedback zu Projekten, Ihrer Persönlichkeit und anderen Themen geben würden? Ein Braintrust besteht aus mindestens zwei Personen (oder mehr), die ihr Wissen, ihr Netzwerk und Erfahrungen bündeln und sich gegenseitig beraten, helfen und fördern. Hier können Sie sich regelmäßig ein ehrliches, fundiertes Feedback holen. Wer käme bei Ihnen für einen Braintrust in Frage? Wann sprechen Sie diese Personen an?

Denn genau das ist auch ein wichtiger Punkt, den man zum Beispiel aus Casting-Sendungen mitnehmen kann: das «aktiv werden». Die Kandidaten tun etwas. Sie reden nicht nur davon – sie setzen um. Das ist eines der größten Probleme überhaupt. Was haben wir uns nicht alles schon vorgenommen: endlich mehr Sport zu treiben, mehr Zeit mit der Familie zu verbringen. Gesunder zu essen oder sich endlich mal neu einzukleiden. Was auch immer. Oder man hat an Silvester zwischen zwei Sektkläsern den Vorsatz gefasst, im neuen Jahr mit dem Rauchen aufzuhören. Tja. Vorsätze sind Ziele, die man fast vorsätzlich verdrängt oder vergisst. Deshalb halten Sie sich nicht damit auf, machen Sie es richtig! Fassen Sie sich richtige Ziele. Im Buch-Member-Bereich finden Sie ein 20-seitiges PDF-Dokument, mit dessen Hilfe Sie perfekte (Neujahrs-)Ziele in den Fokus nehmen können.



Was wollten Sie schon lange anpacken? Welche Veränderungen stehen bei Ihnen an? Sie haben die Macht vieles in Ihrem Leben zu verändern. Sie können über andere Leben (mit)bestimmen in Castingshows – oder Sie können bestimmen, in welche Richtung Ihr eigenes Leben verläuft. Sie haben die Macht. Werden Sie zum Superstar – ein Supertalent haben Sie bestimmt auch – ist es Ihnen schon bewusst? Sie brauchen ja nicht gleich Millionen damit zu scheffeln. Wobei? Warum eigentlich nicht?

DENKEN SIE DOCH SELBER!

Was Sie vom Fernsehen
fürs Leben lernen können
ohne dabei zu verblöden!

Bewusster leben, bewusster essen, bewusster Sport treiben. Mit diesen Slogans werden wir in Fernsehen und Supermarkt ständig konfrontiert. Aber wer hinterfragt schon, was uns täglich serviert wird? Was erleben wir eigentlich noch selbst in unserem Leben, und wo sind wir nur noch Zuschauer?

Das Fernsehen inszeniert Geschichten, damit der Zuschauer «dran bleibt». Wie das erreicht wird? Mittels übertriebener, medialer Inszenierung, die fast alles auf pure Wirkung reduziert. Sehr oft, bis es weh tut. Und trotzdem können wir aus der Kunst der Inszenierung etwas für das reale Leben lernen. Wenn wir nämlich wissen, wie diese Mechanismen funktionieren, fallen wir nicht mehr so schnell darauf herein. Zudem können wir mit diesem Wissen unser Leben selbst spannender gestalten – und nun sogar liebenswert inszenieren. Und so wie es in unserem Leben zu knistern beginnt, werden wir auch für unsere Mitmenschen interessanter.

Was Sie vom Fernsehen fürs Leben lernen können ohne zu verblöden. Dieses Buch gibt die Antworten: mit viel Humor, Wortschatz und Tiefgang. Damit Sie die Unterhaltung überleben. Damit Sie das Leben (wieder) einschalten.



STEFAN DUDAS ist Speaker, Trainer und Coach und war lange Zeit in der Medienbranche tätig. Seit vielen Jahren hält er Seminare und Vorträge und arbeitet als Dozent an verschiedenen Weiterbildungsinstituten. Der Schweizer steht im Ruf, den Wahnsinn des Alltags mit Tiefsinn und Humor auf den Punkt zu bringen.

ISBN 978-3-907100-95-0



9 783907 100950

DUDAS: DENKEN SIE DOCH SELBER

ISBN 978-3-907100-95-0

€ 17.90 (D), € 18.50 (A) CHF 25.00

Midas Verlag AG | www.midas.ch

