

VORWORT

Herzlich willkommen, mein Name ist Markus Mingers, Rechtsanwalt und Unternehmer. Wenn Sie über meine Facebook-Präsenz, durch meine YouTube-Videos oder als Klient auf dieses Buch aufmerksam geworden sind, wissen Sie ja schon ein wenig über mich und meine Kanzlei. Für die anderen Leser möchte ich mich und meine Arbeit kurz vorstellen.

Ich wurde 1973 in Aldenhoven geboren und studierte Jura in Bonn und Speyer. Nach Tätigkeit in einer Großkanzlei und Arbeit als Repetitor bin ich seit 2004 selbstständiger Rechtsanwalt und Inhaber der Kanzlei Mingers & Kreuzer, die an drei Standorten in Deutschland vertreten ist: Jülich, Köln und München. Unser Team umfasst etwa siebzig Mitarbeiter.¹

Der wichtigste Schwerpunkt der Arbeit meiner Kanzlei ist der Verbraucherschutz. Konkret: Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, deren Rechte gegen große Firmen wie Banken, Versicherungen oder Autokonzerne durchzusetzen – und sind dabei höchst erfolgreich. Nicht zuletzt unser Engagement im Dieselskandal hat dazu geführt, dass sich die Kanzlei immer stärker in der Öffentlichkeit profiliert und ich bei Interviews als Experte auftrete, etwa im Fernsehen. Daneben produziere ich YouTube-Videos, die in allgemein verständlicher Form über juristische Sachverhalte aufklären und dem Verbraucher Rat und Hilfe geben – Links dazu finden Sie am Ende dieses Buchs. Auch im Internet sind wir sehr aktiv, etwa durch unseren Facebook-Account, auf dem wir regelmäßig über neueste Entwicklungen im politischen und rechtlichen Bereich berichten und unsere Arbeit darstellen. Elemente wie Blogs, Newsletter und regelmäßige Pressemitteilungen ergänzen diese Aktivitäten.

Bei unserem Engagement agiert unsere – gemessen an anderen Kanzleien immer noch kleine Kanzlei – wie David gegen Goliath: Wir treten für die Rechte des »kleinen Mannes« ein und scheuen uns nicht, gegen Konzerne oder Banken anzutreten, um unseren Klienten zu dem Recht zu verhelfen, das ihnen zusteht.

Immer wieder bin ich in letzter Zeit gefragt worden, ob ich nicht ein Buch über all diese Themen schreiben möchte – einen Ratgeber, der zusammenfassend darstellt, was unsere Kanzlei tut. Das Ergebnis liegt vor Ihnen. Aus Erfahrung weiß ich allerdings, dass es eine Illusion wäre, kompetenten anwaltlichen Rat durch ein Buch ersetzen zu wollen. Natürlich kann man entsprechendes Wissen ausbreiten, aber gemessen an dem, was ein Anwalt tatsächlich wissen muss, wäre es Stückwerk. Es bestünde sogar die Gefahr, dass Leser sich der trügerischen Vorstellung hingeben, ihre Rechte auf eigene Faust durchsetzen zu können. Doch in der Realität ist dies nur durch anwaltlichen Beistand möglich – nicht zuletzt durch den Anwaltszwang vor Gericht in Deutschland.

Daher habe ich dieses Buch breiter und tiefer angelegt. Ich habe versucht, nicht nur unsere Arbeit darzustellen und ganz konkrete Tipps und Ratschläge für den Verbraucher zu liefern (Verbraucher-tipps 1–30), sondern den Kern unseres Erfolgs darzustellen. Ich habe mich gefragt, welche Prinzipien ihm zugrunde liegen, wie man sie in Worte fassen und auf andere Lebenswege anwenden kann. Um herauszufinden, wie andere Erfolg gehabt haben, welches Mindset ihm zugrunde liegt, habe ich nicht nur viele Bücher erfolgreicher Menschen gelesen, sondern auch eine kleine Umfrage unter erfolgreichen prominenten Zeitgenossen gestartet. In einer standardisierten Rundmail an rund 300 Personen stellte ich dabei Fragen wie »Welchen Rat würden Sie einem vermeintlich Unterlegenen in einer herausfordernden Situation gegen einen vermeintlich überlegenen Gegner geben?« oder »Welcher vermeintliche Misserfolg war Voraussetzung für Ihren späteren Erfolg?« Ein Teil der Auskünfte ist

in den theoretischen Hintergrund dieses Buchs eingeflossen, ein anderer Teil direkt sichtbar in Form von eingestreuten Zitaten. Dazu kommen natürlich ganz konkrete Ratschläge und Tipps.

Der Ansatz dieses Buches mag für einen Rechtsanwalt zunächst ungewöhnlich scheinen. Doch Themen wie Persönlichkeitsentwicklung und Coaching haben mich schon immer sehr interessiert – nicht zuletzt bin ich zertifizierter Coach. Auch über Erfahrungen im pädagogischen Bereich verfüge ich, denn schon als Student habe ich gemerkt, dass ich Talent dafür habe, Menschen Wissen zu vermitteln. Damals führte diese Begabung zur Gründung eines Unternehmens, das Nachhilfe für Jurastudenten anbot und bei dem ich, selbst noch Student, zeitweilig mehr als zehn Dozenten beschäftigte.

Die Arbeit an diesem Buch hat mir viel Spaß gemacht und war für mich eine ganz neue Erfahrung. In manchen Bereichen wage ich mich weit vor und vertrete Meinungen, die kontrovers sind. Das mag damit zu tun haben, dass dieses Buch nicht wissenschaftlich ist und es auch nicht sein will. Es ist der Versuch, meine persönlichen Erfahrungen rund um das Thema Erfolg in Prinzipien zu fassen – und diese Prinzipien so anschaulich wie möglich darzustellen. Und eines können Sie mir glauben: Es sind keine blutleeren Konstrukte, sondern in der Praxis erprobte Methoden.

Auf meinem Weg haben mich nicht nur viele andere Autoren beeinflusst und geprägt – einige davon werden im Literaturteil genannt –, sondern auch unzählige Weggefährten, Freunde, Kollegen und Mitstreiter. Ihnen allen gilt an dieser Stelle mein herzlicher Dank.

Bleibt mir nur noch, Ihnen viel Freude beim Lesen zu wünschen!

Ihr Markus Mingers

EINFÜHRUNG

»Verliert nie den Mut! Nach Niederlagen müssen wir wieder aufstehen und es besser machen.«

CLAUS HIPPI, GESCHÄFTSFÜHRER **HiPP** GMBH

Eigentlich glaubt man, sie zu kennen, die alte Geschichte von David und Goliath. Irgendwann im Religionsunterricht hat man sie gehört, und später dann hat man sie selbst benutzt, als stehende Redewendung, als Sprichwort. David gegen Goliath, das ist der ewige Kampf zwischen Klein und Groß, zwischen Zwerg und Riese, zwischen Schwächling und Muskelprotz. Aber was verbirgt sich eigentlich genau hinter dem legendären Kampf des Außenseiters gegen den Favoriten? Was ist der Kern dieser Legende?

Als ich anfang, dieses Buch zu konzipieren, war für mich die Geschichte aus der Bibel vor allem eine Metapher, um das in Worte zu fassen, worum es mir ging: meine persönlichen Erfolgsrezepte, mein Weg zum Erfolg. Ich wollte ihn nachzeichnen und dabei für mich selbst noch einmal reflektieren. Dass er viel mit diesem mythischen Kampf zu tun hatte, dass ich mich schon immer gern mit David identifiziert habe, dem Kleineren, vermeintlich Schwächeren, der durch Cleverness und strategisches Denken am Ende über den vermeintlich überlegenen Gegner triumphiert, war eher eine Ahnung als ein Konzept.

Dann habe ich die Geschichte wieder gelesen, und mir wurde bewusst, dass sie viel mehr mit mir selbst zu tun hat, als ich angenommen hatte. Und dass sich aus ihr tatsächlich grundlegende Erfolgsprinzipien ableiten lassen – Prinzipien, denen ich selbst gefolgt war.

Dieses Buch will Sie an diesen von mir erprobten Prinzipien teilhaben lassen. Es will Ihnen zeigen, welche innere Haltung, welches Denken und welche Art des Handelns Erfolg begünstigen. Es will aber auch zeigen, welche Einstellungen, Verhaltensmuster und inneren Glaubenssätze Erfolg behindern und wie man sie bekämpft. Ich bin davon überzeugt, dass hinter Erfolg stets ein Konzept steckt, eine Einstellung, eine Überzeugung. Gewiss, ohne Glück wird kaum jemand Triumphe feiern, aber wer nur auf günstige Zufälle, auf das Schicksal oder auf höhere Mächte vertraut und dabei aus den Augen verliert, dass er selbst aktiv handeln muss, wird kaum nachhaltig erfolgreich sein.

Neben dem beruflichen Erfolg ist für mich allerdings auch der Erfolg im privaten Bereich wichtig. Ich bin weit davon entfernt, meinen persönlichen Erfolg nur an wirtschaftlichen Kriterien zu messen. Früher habe ich gearbeitet wie im Hamsterrad, war dann am Ende platt und lag im Urlaub erst mal zehn Tage »im Koma«. Heute versuche ich, mein Leben so zu gestalten, dass ich dauerhaft Wohlbefinden spüre. Und dass sich die verschiedenen Bereiche meines Lebens in einem gesunden Gleichgewicht befinden.

Die Erfolgsprinzipien dieses Buches habe ich in 14 Punkte gegliedert, um das, worum es mir geht, verständlich zu machen. Sie alle hängen aber so eng zusammen, dass sie sich im Grunde auf ein einziges Konzept reduzieren lassen: eben das *David-Konzept*.

Das *David-Konzept* ist einfach nachvollziehbar und von jedem anwendbar, unabhängig von Herkunft, Religion, Sprache oder Kultur. Wer dauerhaft nach ihm lebt, in dessen Leben wird sich der Erfolg wie von selbst einstellen. Anders ausgedrückt: Nach dem *David-Konzept* zu leben, bedeutet, sich den Erfolg zu eigen zu machen, ihn zu leben, ihn anzuziehen. Und immer weiter auszubauen.

Wir finden seinen Kern in antiken Weisheitslehren ebenso wie in den Mythen der Menschheit. Seit Jahrhunderten interessiert es die

Menschen, wie man ein Konzept des guten, des gelungenen Lebens in Worte fassen und anderen lehren kann.

Allerdings, das will ich vorausschicken, verhält es sich mit dem *David-Konzept* so wie mit allen wichtigen Erkenntnissen: Zwar kann man es in Worte fassen, aber wer diese Worte ohne Vorbereitung hört, dem sagen sie nichts. Er mag zwar einen tiefsinnigen Satz hören, aber er wird nicht in der Lage sein, seinen Kern zu verstehen oder in sein Leben zu integrieren. Das *David-Konzept* kann man im Grunde nicht in Worten mitteilen. Man kann es nur erfahren, es leben.

Übrigens ist es für erfolgreiche Menschen nicht notwendig, sich der Zusammenhänge und Gesetze, die sich hinter dem Erfolg verbergen, bewusst zu sein. Absurderweise ist oft sogar das Gegenteil der Fall: Ein erfolgreicher Mensch kann die Stationen seines Wegs oft zwar benennen, sie nachzeichnen. Befragt man ihn aber nach den Regeln, denen er gefolgt ist, ist er oft ratlos. Intuitiv ist er einfach nur einer inneren Stimme gefolgt, hat seinen Weg gemacht und dabei bestimmte Entscheidungen getroffen, Richtungen festgelegt.

Manche Menschen handeln intuitiv nach dem *David-Konzept*. Andere hingegen tun sich schwerer. Sie setzen sich Ziele, scheitern aber auf dem Weg der Umsetzung oder lassen sich ablenken von Kleinigkeiten. Sie machen ihren Erfolg auf ungesunde Weise abhängig von anderen oder verlieren das, was sie gewollt haben, aus dem Auge, sodass sie zwar etwas erreichen, aber nicht das, was sie wollten. Wieder andere setzen sich zu viele Ziele auf einmal und überfordern sich.

Wir alle kennen solche Fehlwege und Verirrungen. Doch sie sind keinem angeboren. Der Mensch ist von Geburt an befähigt zum Erfolg und zum erfolgreichen Denken. Auf einer bestimmten Ebene sind wir uns alle der Prinzipien, die ihn begünstigen, sogar bewusst, denn sonst hätte der Mensch in der Evolution kaum überlebt. Obwohl wir oft irren, immer wieder Sackgassen beschreiten und Fehler machen, ist die Geschichte des Menschen doch unter dem

Strich eine Erfolgsgeschichte. Daher kennen wir die Gesetze, die das Gelingen begünstigen, im Grunde alle gut. Wir müssen sie nur anwenden.

Ein wichtiger erster Schritt besteht darin, sich dieser Gesetze (wieder) bewusst zu werden. Ich habe schon angemerkt, dass dieser Weg kein abstrakt-akademischer ist, bei dem es nur darum geht, sich Begriffe oder Techniken auf einer rational-logischen Ebene anzueignen. Das *David-Konzept* ist eng gebunden an das Momentum der Erfahrung, an die Praxis des Erfolgs, an das Tun. Daher versucht dieses Buch, Sie an meinen Erfahrungen Anteil nehmen zu lassen, indem ich das, was das *David-Konzept* ausmacht, an Beispielen verdeutliche und in Stationen und Ereignissen meines Lebens spiegele. Schritt für Schritt entfaltet sich dabei sein Kern. Mit jedem Teilprinzip kommt ein Baustein hinzu, und am Ende werden Sie in der Lage sein, das *David-Konzept* gedanklich nachzuvollziehen, seinen Kern zu verstehen – um es schließlich auch anzuwenden.

Bevor wir uns nun gemeinsam aufmachen, noch eine Warnung: Der Weg, den David geht, ist kein leichter. Das ist schon daraus zu ersehen, dass er ihn allein geht. Zwar steht ein Heer hinter ihm, aber dieses Heer ist furchtsam und ratlos – erst, als David auf eigene Faust und durch eigene Hand siegt, feiert es ihn. Davids Weg ist keiner, auf dem er nennenswerte Unterstützung von anderen erfährt. Im Gegenteil – er muss das, was er tun will, durchsetzen gegen andere. Weder hat er mächtige Waffen noch loyale Verbündete. Er ist unerfahren in der Kriegskunst, und nicht zuletzt ist Goliath, sein Gegner, ihm haushoch überlegen, was Ausdauer und Stärke angeht. Doch David hat etwas anderes. Was ist es, was ihn am Ende siegen lässt gegen Goliath, gegen die Übermacht der Philister? Wie kommt es, dass ein ganzes Heer vor ihm flieht und ihn, den Knaben, so fürchtet? Über welche geheime Macht gebietet er? Ist er so etwas wie ein Zauberer, sind es magische, übersinnliche Kräfte, die er anwendet?

Bevor wir uns diesen Fragen zuwenden, soll zunächst noch einmal Davids Geschichte erzählt werden. Natürlich ist meine Nacherzählung der Geschichte von David gegen Goliath eine Deutung, eine Interpretation. Stellenweise habe ich sie mit Details ausgeschmückt, um das, worum es mir geht, verständlicher zu machen.

Noch eine Bemerkung, bevor wir in die biblische Zeit reisen: Die Geschichte von David und Goliath ist ein Mythos, der auch vom Glauben handelt, vom Glauben an Gott. Da sie aus dem Alten Testament stammt, ist dieser Glaube noch kein christlicher, er steht in der Tradition des Judentums. Das ist für den Kern des *David-Konzepts* aber nicht von Belang. Um es anzuwenden und zu verstehen, muss man weder Christ sein noch Jude. Allerdings muss man – das wird weiter unten ausgeführt – ein bestimmtes Konzept verstehen und anerkennen, dass ich in diesem Buch vereinfachend Glaube nenne. Es beinhaltet immer eine Form der Überzeugung – allerdings bleibt es dem Leser überlassen, ob er diese als Glauben an Gott versteht, an ein höheres Prinzip oder an sein eigenes höheres Selbst. Glaube trägt immer eine Komponente des Unerklärlichen, rational nicht Aufzulösenden in sich. Dennoch muss er nicht unvernünftig sein. Vielmehr ist der, der zu glauben beginnt – an sich selbst, an höhere Werte oder eben an Gott –, angefüllt von einer gewissen Demut, die untrennbar damit verbunden ist, an dem eigenen Erfolg nicht nur zu arbeiten, ihn ins Werk zu setzen und zu planen, sondern auch, ihn geschehen zu lassen. Ihn zuzulassen und anzunehmen.

DAVID GEGEN GOLIATH

David hat Angst, panische Angst. Er steht allein. Er hat sich weit vorgewagt, und jetzt kann er nicht mehr zurück. Vor ihm, noch in einiger Entfernung, aber schon gut zu sehen, ragt der Feind auf: Goliath, der Riese, der Schlächter. Er ist nicht nur doppelt so groß und stark wie er, sondern auch gepanzert und schwer bewaffnet. Er trägt »einen ehernen Helm« auf dem Kopf und einen »schuppen-dichten Panzer«, dessen Gewicht »fünftausend Lot Erz« entspricht.² Er hat »eherne Beinharnische an seinen Schenkeln und einen ehernen Schild auf seinen Schultern«, der »Schaft seines Spießes« ist groß wie ein Baum, und das Eisen seines Spießes wiegt, so heißt es, »sechshundert Lot Eisen«. Sogar ein eigener Schildträger geht vor ihm her.

Noch hat Goliath David nicht entdeckt. Noch kann David zurück. Aber dann würden seine Gefährten, die Israeliten, ihn mit Hohn und Spott übergießen und sein Plan würde scheitern. Ein Plan, mit dem er nächtelang gerungen hat, ohne eine Lösung zu finden. Doch dann, tief in der Nacht, er hatte schon alle Hoffnung aufgegeben, stand es ihm plötzlich vor Augen, wie man den Riesen bezwingen kann. Im Grunde ist es einfach, ganz einfach.

Es ist kalt, und jetzt streicht ein tückischer Wind durch das Tal bei Ephes-Dammim. David friert, denn er hat keinen Panzer, und das Schwert und den eisernen Helm, den Saul ihm angeboten hat, hat er fallen lassen. Das Einzige, was er bei sich trägt, ist ein dünner Stab, seine Hirtentasche, eine primitive Steinschleuder und fünf glatte Steine, aufgelesen aus einem Bach. Er ist Kampf nicht gewohnt, er ist kein Krieger. Als Jüngster von acht Söhnen Isais ist er immer das Nesthäkchen gewesen, der Kleine.

Jetzt hat Goliath ihn entdeckt: Er wendet den Kopf mit dem Helm wie ein Raubtier, das Witterung aufgenommen hat.

David weiß, dass sich mit diesem Kampf alles entscheidet. Nicht nur sein Schicksal, sondern auch das seines Volkes, der Israeliten. Goliath ist der Herausforderer, aber es geht ihm im Grunde gar nicht um einen Zweikampf, sondern um eine Verhöhnung Israels. Als er vor sein Heer, die Streitmacht der Philister, getreten ist, hat er spöttisch gerufen: »Was seid ihr ausgezogen, euch zu rüsten in einen Streit? Bin ich nicht ein Philister und ihr Sauls Knechte? Erwählt einen unter euch, der zu mir herabkomme. Vermag er wider mich zu streiten und schlägt mich, so wollen wir eure Knechte sein; vermag ich aber wider ihn und schlage ihn, so sollt ihr unsre Knechte sein, dass ihr uns dient.«

David weiß, wie viel Entsetzen und Verstörung diese Worte unter seinen Gefährten ausgelöst haben. Sie wissen nur zu gut, dass es in ihren Reihen niemanden gibt, der sich mit Goliath messen kann.

Der Riese fixiert ihn aus der Entfernung, und jetzt, da er gesehen hat, wer sich ihm nähert, ein Milchgesicht, ein schwacher, bräunlicher Knabe, kann er nicht mehr an sich halten.

»Bin ich denn ein Hund, dass du mit Stecken zu mir kommst?«, fragt er dröhnend und fügt noch hinzu: »Komm her zu mir, ich will dein Fleisch geben den Vögeln unter dem Himmel und den Tieren auf dem Felde!«

David erschauert, aber er darf sich seine Angst nicht anmerken lassen. Unwillkürlich greift seine Hand ins Innere der Hirtentasche und betastet die Steine. Während seine Hand ihre glatte Oberfläche fühlt, spürt er, wie ihm Wärme zuströmt, eine innere Kraft. Er streckt sich und antwortet Goliath entschlossen: »Du kommst zu mir mit Schwert, Speiß und Schild; ich aber komme zu dir im Namen des Herrn Zebaoth, des Gottes des Heeres Israels, das du gehöhnt hast.«

David sieht, dass die Beschwörung seines Gottes, an den er inbrünstig glaubt, Goliath nicht im Geringsten beeindruckt; er ver-

zieht kaum das Gesicht. Also steigert er seine Drohung: »Heutigetages wird dich der Herr in meine Hand überantworten, dass ich dich schlage und nehme dein Haupt von dir und gebe die Leichname des Heeres der Philister heute den Vögeln unter dem Himmel und dem Wild auf Erden, dass alles Land innewerde, dass Israel einen Gott hat, und dass alle diese Gemeinde innewerde, dass der Herr nicht durch Schwert noch Spieß hilft; denn der Streit ist des Herrn, und er wird euch geben in unsre Hände.«

Damit ist im Grunde alles gesagt. David hat sich, seine Mission, sein Credo enthüllt. Er tritt vor Goliath nicht als tollkühner Knabe, der sich leichtsinnig gegen eine Übermacht stellt. Sondern er weiß hinter sich einen mächtigen Gott, der über jeden Kampf entscheidet und der auch diesen Kampf schon entschieden hat.

Doch Goliath begreift nichts von dem, was David sagt. Er glaubt ihm kein Wort. Er hält seinen Gegner für einen Verrückten. Dass er sich mit so etwas überhaupt abgeben muss! Fast tut der Kleine ihm leid. Aber Mitleid kann er, der Schlächter, sich nicht erlauben. Er muss jeden Feind zermalmen, sonst verliert er sein Gesicht. Und Goliath hat einiges zu verlieren. Den Platz, den er innerhalb der Philister einnimmt, hat er sich hart erkämpfen müssen.

Nun geht alles sehr schnell. David darf keine Zeit verlieren, denn er spürt, dass seine Worte Goliath beeindruckt haben – eigenartigerweise hat er nichts auf sie geantwortet. Er gibt sich einen Ruck und rennt auf das feindliche Heer zu, während er registriert, dass auch Goliath und die Philister hinter ihm sich in Bewegung setzen. Genau beobachtet David, wie weit der Riese noch entfernt ist, schätzt immer wieder dessen Größe ab. Plötzlich weiß er, dass es soweit ist. Dass er nicht mehr zögern darf. Er spürt den Augenblick, das Momentum. Jetzt ist es Zeit zu handeln. Er hält an und verschafft sich einen sicheren Stand, stellt die Beine auseinander.

Ohne den langsam sich nähernden Koloss und die Schilde und Speere hinter ihm aus den Augen zu lassen, greift David nach der

Hirtentasche und zieht die Schleuder hervor. Sie ist eine unauffällige, aber zuverlässige Waffe, und er hat sich jahrelang darin geübt, sie zu beherrschen – nicht als Vorbereitung auf Streit und Kampf, sondern aus sportlichem Ehrgeiz, aus dem Vergnügen, Ziele ins Auge zu fassen und mit größter Genauigkeit zu treffen. Er ist ein Meister der Schleuder, ein Künstler. Er trifft eine Schwalbe aus fünfzig Metern Entfernung und hat sogar schon Forellen im Bach mit ihr erlegt.

David fühlt die vertraute Schlaufe der Schleuder in der Rechten und schwingt sie ein paar Mal, spürt ihr Gewicht, ihren Drall. Je nach Temperatur und Luftfeuchtigkeit schwingt sie anders.

Goliath ist jetzt noch vierzig Meter entfernt, und sein gepanzerter Leib ragt vor der Schlucht auf wie ein schwankender Baum. David sieht, wie unbeholfen der Riese sich bewegt; sein Panzer macht ihn unbeweglich, langsam, träge.

In diesem Moment ist David ganz ruhig. Fast ist es, als folgten seine Hände einer unsichtbaren Kraft. Die Linke greift in die Tasche und wählt einen Stein, den kleinsten, aber rund und glatt. Ohne hinzusehen, führt er ihn in die lederne Ausbuchtung der Schleuder und beginnt, sie zu schwingen.

In diesem Moment bleibt Goliath stehen, als ahne er etwas. Ein Zittern läuft durch den Koloss.

Davids Arm kreist immer schneller, und immer stärker zieht das Gewicht des Steins an ihm. Jetzt lässt David los.

Er weiß, dass er alles getan und bedacht hat. Dass es jetzt nicht mehr an ihm ist zu entscheiden. Falsch wäre es, jetzt noch nachzudenken. Wenn er sein Ziel treffen will, muss er den Moment selbst entscheiden lassen. Er denkt nicht mehr an die Schleuder, den Arm, den Sieg, sondern er sieht nur Goliath. Wie in einem Zoom kommt sein Gesicht immer näher heran, scheint zu wachsen. Jetzt sieht er seinen Blick. Zunächst ist er herablassend und kalt, aber plötzlich kommt etwas in ihn, das zuvor nicht da gewesen ist, eine Irritation, eine Überraschung. David sieht Angst in seinen Augen.

In diesem Augenblick lässt seine Hand los. Der Stein schießt auf sein Ziel zu wie ein Geschoss. Er ist so schnell, dass David seine Bahn nicht einmal sieht. Doch er sieht, wie er sein Ziel trifft: die Stirn Goliaths. Die einzige ungeschützte Stelle am Leib des Riesen. Plötzlich ist dort ein Loch, aus dem Blut spritzt. Der unförmige Riese wankt; noch während er stürzt, stößt er einen dröhnenden Schrei aus, dessen Echo zwischen den Felsen schwingt. Goliath fällt auf sein Gesicht und liegt im Staub.

Doch noch ist er nicht tot. Noch kann er sich wieder erheben.

Wie von Sinnen stürzt David auf den Gegner zu. Er weiß, dass er jetzt nichts dem Zufall überlassen darf. Die Philister sind zurückgewichen, warten. Ein Raunen und Stöhnen läuft durch ihre Reihen. Sie können es nicht fassen, dass Goliath gefallen ist.

David steht vor Goliaths Leib. Wie ein urzeitliches Tier liegt der Schuppenpanzer auf der Erde. Er greift nach dem riesigen Schwert des Gegners, zieht an seinem Griff, doch es gelingt ihm nicht, es aus der Scheide zu ziehen. Endlich, seine Kraft ist schon fast am Ende, schafft er es. Es ist so schwer, dass er es kaum halten kann. Mit letzter Kraft hebt er es über den Kopf, setzt es an wie ein Fallbeil und trennt mit ihm Goliaths Kopf vom Rumpf.

In diesem Moment weichen die Philister weiter zurück, schreien. Panik hat sie erfasst. Ihr bester Krieger ist getötet worden von einem Knaben – über welche Macht verfügen dann erst die stärksten Krieger dieses Feindes?

Die Israeliten hingegen triumphieren. Plötzlich treiben sie die Philister vor sich her, finden zurück zu ihrer Kraft. David ist unter ihnen. Sein Sieg ist ein Triumph. Sie plündern das Lager der Feinde, unterwerfen sich alles und kehren heim zu Saul. David ist ein Held und wird gefeiert. Er nimmt Goliaths Haupt und trägt es nach Jerusalem; seine Waffe aber legt er nieder in seiner Hütte. Er weiß, dass er sie nicht mehr braucht.

DAVID-PRINZIP NR. 1

DENKE GENAU

»Vergesst angelerntes Wissen. Wissen ist heute universell verfügbar und was ihr euch angelernt habt, verschwindet mit euch, wenn ihr geht. Nutzt das, was ihr könnt, um etwas zu schaffen, das euch überlebt.«

BERNHARD MOESTL (U. A. *Das Shaolin-Prinzip*)

Denke genau – klingt auf den ersten Blick einfach, fast trivial. Wer von uns würde ohne Weiteres zugeben, ungenau zu denken? Sind wir in unserem modernen, hochtechnisierten Alltag nicht alle dazu gezwungen, präzise zu denken und auch zu handeln, um unser Ziel zu erreichen? Und was eigentlich hat präzises Denken mit Kampf und Erfolg zu tun?

Um das Prinzip des genauen Denkens zu verstehen, kehren wir noch einmal zurück zu Davids Geschichte: Vor dem Kampf wägt David tagelang ab, was er tun soll. Er spielt alle Möglichkeiten durch, sowohl seine Handlungsoptionen als auch die des Gegners (*David Prinzip* Nr. 4). Dieses Durchspielen kennen wir alle. Bei den meisten von uns läuft es intuitiv ab: Wir stehen vor einem Problem, das wir lösen müssen, und automatisch, in Sekundenbruchteilen, gehen wir mögliche Lösungen durch. Haben wir ein ähnliches Problem schon einmal gelöst, greift unser Gehirn vermutlich auf diese Strategie zurück und schlägt uns vor, ähnlich zu handeln.

Ist das Problem allerdings neu, sind wir gezwungen, neu nachzudenken. Dabei erschaffen wir in unserem Inneren ein Abbild unserer Situation, unserer strategischen Lage. Wir benutzen unsere Phantasie. Anders als beim kreativen Erfinden oder Fabulieren dient sie uns

hier aber nicht dazu, etwas Neues, nie Dagewesenes zu erschaffen. Im Gegenteil: Das Abbild der Situation, die wir durchdenken, soll so realitätsgetreu wie möglich sein. Nur dann wird unser Denkmodell uns helfen, uns in der Realität zu behaupten. Machen wir uns dagegen, wie es so schön heißt, etwas vor, sehen wir die Realität also verzerrt – etwa, indem wir unsere eigenen Kräfte überschätzen oder die des Gegners unterschätzen –, ist unser Vorstellungsmodell untauglich, weil unzureichend angepasst an die Realität. Wir mögen unser Problem dann zwar in der Phantasie lösen, aber sicher nicht in der Realität.

Ein Beispiel aus meinem Leben: Als kleiner Junge hatte ich rote Haare und wurde auf dem Schulhof immer gehänselt. Ich hatte Minderwertigkeitskomplexe, fühlte mich allen unterlegen. Zu Hause stellte ich mir dann immer vor, wie ich sein müsste, um den hämischen Angriffen zu begegnen. Mein Held, mein Idol war – lachen Sie nicht – Franz Beckenbauer, damals Bundestrainer. Der »Kaiser« strahlte eine überlegene Leichtigkeit aus, eine Souveränität, mit der er alle Probleme einfach weglächelte: »Schau'n mer mal.« Ich stellte mir vor, wie er zu sein – war aber in der Realität denkbar weit davon entfernt.

Ich schuf mir also ein Phantasiegebilde, das nicht der Realität entsprach. Natürlich verfügte ich nicht über jene souveräne Leichtigkeit und konnte Angriffe auch nicht einfach weglächeln. Und ich hatte auch keinen Schimmer, wie ich mir diese Art von Selbstbewusstsein hätte aneignen sollen. Vermutlich fehlte es mir gar nicht mal an körperlicher Kraft, sondern vor allem an Selbstbewusstsein. Und vielleicht hätten schon ein paar einfache Selbstverteidigungstechniken geholfen, mir Respekt zu verschaffen.

Doch derartige realitätsgebundene Überlegungen beschäftigen mich nicht. Vielleicht tauchen sie einmal am Rande auf, aber ich empfind es als zu anstrengend, darüber nachzudenken. Ja, fast machte es mir Angst, mich mit der Möglichkeit zu beschäftigen, ak-

tiv etwas zu tun, zu handeln. Dunkel ahnte ich, dass dieser Weg einiges von mir verlangen würde – Mut, Ausdauer, Selbstüberwindung. Dass ich gezwungen wäre, meine Komfortzone zu verlassen, mich meinen Ängsten zu stellen und liebgewonnene Gewohnheiten und Überzeugungen aufzugeben. Das alles war anstrengend und wenig lustvoll. Einfacher waren da Wunschbilder und Träume.

Damit soll übrigens nichts Prinzipielles gegen Wunschbilder und Träume gesagt sein. Wir alle haben sie, und in angemessener Dosierung sind sie sehr wichtig, denn sie helfen uns zu erkennen, wer wir sind, indem sie uns vor Augen führen, wonach wir streben.

Doch solche Wünsche haben mit den Denkmodellen, die uns helfen, Probleme praktisch zu lösen, nichts zu tun. Während es bei Träumen darum geht, der Phantasie freien Lauf zu lassen, sind bei der Lösung praktischer Probleme Verzerrungen der Realität gefährlich. Täuschen wir uns über die Umstände und Bedingungen, kann das ebenso fatal sein wie bezüglich unserer Kräfte und Fähigkeiten.

Wenn wir gewinnen wollen, dürfen wir uns nichts vormachen. Wir müssen der Realität ins Auge sehen. Wir müssen mit dem Schlimmsten rechnen und uns gegen jede mögliche Niedertracht, jede Hinterlist unseres Gegners wappnen. Wir müssen dabei auch in Betracht ziehen, dass die Wirklichkeit uns nicht immer wohlgesonnen ist. Bei unserem Kampf haben wir es meist nicht nur mit der Aggressivität unseres Gegners zu tun, sondern auch mit widrigen Umständen. Niemals dürfen wir davon ausgehen, dass alles funktioniert: Dass die Waffen, die wir nutzen wollen, einwandfrei arbeiten oder dass uns Ressourcen, die wir brauchen, automatisch zur Verfügung stehen – in der Regel ist das nicht der Fall: Züge verspäten sich, Handy-Akkus sind plötzlich leer, beschriebene Orte oder Wege stellen sich in der Realität völlig anders dar, Autos springen nicht an – die Liste ließe sich beliebig erweitern!

Indem wir alle diese Widrigkeiten bedenken, wir unser inneres Vorstellungsbild also immer weiter der Realität anpassen, wird un-