

Das Leben ist ein Motorsegler

Wie Glaubenssätze unseren Fortschritt beeinflussen



Der Mensch lebt nicht eindimensional. Er ist weder nur privat, noch ist er nur im Job. Doch auch, wenn die verschiedenen Bereiche unterschiedliche Anforderungen und Verhaltensweisen verlangen – eines ist universell: die Notwendigkeit, mitunter schwierige Entscheidungen zu treffen. Sie wollen ein Heim für die Familie bauen? Sie planen eine größere, vielleicht risikobehaftete Investition in ihr Business – einen schicken Firmenwagen, ein eigenes kleines Ladenlokal mit Lagerfläche? Sie überlegen, den Job zu wechseln oder umzuziehen, weil man Ihnen ein größeres Vertriebsgebiet angeboten hat – mit mehr Umsatz aber auch mehr Kilometern auf dem Tacho? Gerade wenn Sie im Verkauf Ihre Ressourcen frei einteilen können und müssen, sind jeden Tag Entscheidungen fällig. Und die können von existenzieller Bedeutung sein.



ÜBER DEN AUTOR:

Peter Brandl ist Unternehmer, Managementtrainer, ehemaliger Berufspilot und Fluglehrer und gilt als einer der führenden Kommunikationsexperten im deutschsprachigen Raum. Er berät und trainiert Unternehmen in den Bereichen Kommunikation, Verhandlungstechniken und Konfliktmanagement. Dabei kombiniert er neueste Erkenntnisse aus Hirnforschung und Neurobiologie mit Erkenntnissen aus der Luftfahrt und überträgt dieses Wissen auf alltägliche Situationen. Brandl versteht es, in seinen Vorträgen und Veranstaltungen das Publikum zu begeistern, unterhalten, mitzureißen und zu motivieren.

Nicht leicht – irgendwie ist alles mit Chancen und Risiken, Vor- und Nachteilen verbunden, und wir sind alle unterschiedlich risikofreudig. Aber entscheiden müssen wir, jeden Tag, ob wir wollen oder nicht. Entscheidungen sind das Schmiermittel unseres Lebens. Doch auch, wenn wir nichts entscheiden, treffen wir eine Wahl. Und meist ist es besser, diese Wahl aktiv zu treffen, statt einfach nur aus Bequemlichkeit oder Angst das Schicksal entscheiden zu lassen. Denn auch, wenn wir nichts ändern, wird etwas geschehen. Was immer wir tun hat Folgen.

Für solche Überlegungen hatte Chesley B. Sullenberger keine Zeit. Die 208 Sekunden in der Luft über dem Big Apple hätten die letzten sein können für 155 Menschen an Bord seines Airbus 320, der kurz zuvor in La Guardia gestartet war. Ein Schwarm Wildgänse war in die Triebwerke des Flugzeugs geraten und Sullenberger traf eine Entscheidung. Statt aus Angst etwas falsch zu machen, aufs Beste zu hoffen, wählte er das scheinbar Unmögliche: die Notwasserung auf dem Hudson River. Viele sagen heute, er hatte Glück – und natürlich hatte er das auch. Aber durch seine Entscheidung hat er der glücklichen Fügung überhaupt erst den Boden bereitet, die so viele Leben gerettet hat.

Glaubenssätze – Was uns davon abhält, loszulassen

Aber warum unternehmen dann so viele nichts, obwohl sie sollten? Oft hat das einfache, aber nicht leicht zu überwindende Gründe: Glaubenssätze, die an unserem Denken kleben wie Kaugummi, und die unser Leben verhindern. Ein paar Beispiele? „Mir blieb keine Wahl. Das gibt der Arbeitsmarkt nicht her. Das schaffe ich nie. Ich bin kein guter Redner. Das Geld leiht mir die Bank ja doch nicht. Den Umsatz fürs Firmenauto schaffe ich niemals im Leben...“, und tausend andere mehr.

Diese Glaubenssätze lassen Handschellen an den Armgelenken und zentnerschwere Kugeln an den Knöcheln wachsen. Sie lähmen uns, sind aber auch perfekte Ausreden dafür, uns in der Gegenwart häuslich einzurichten, statt die Zukunft zu gestalten. Das ist, als würden wir uns aus Angst vor einem Unfall mit unserem Auto auf dem Parkplatz stehen bleiben. Damit reduzieren wir zwar die Unfallgefahr, aber wir werden die Cote d'Azur niemals sehen. Und irgendwann schleppt uns einer ab. Was wäre mit Sullenbergers Airbus passiert, wenn er nichts entschieden hätte? Die Katastrophe wäre unausweichlich gekommen. Keinen Fehler zu riskieren, wäre ein riesiger Fehler gewesen. Mit der zweitbesten

Idee knapp zu scheitern, wäre immer noch chancenreicher gewesen, als mit gar keiner Idee in ein Hochhaus zu rauschen und ein neues amerikanisches Trauma auszulösen. Aber Glaubenssätze sind nicht nur schlecht. Sie sind ein bisschen wie Klischees, die einen wahren Kern haben, aber behaupten, jeden Einzelfall einzuschließen. „Das Geld leiht mir die Bank ja doch nicht“, kann eine lähmende Fußfessel sein. Ein anderer Glaubenssatz jedoch kann mir Flügel verleihen: „Banken sind heiß auf Geschäfte. Wenn man gut vorbereitet ist, werfen sie einem das Geld hinterher.“ Stimmt auch nicht immer. Wenn wir das aber glauben, wirkt es stärker als Red Bull.

Mit oder ohne Antrieb – Wie wir fliegen wollen

Das Prinzip des Segelflugs ist einfach. Wir lassen uns von jemand anderem nach oben ziehen und nutzen die Aufwinde für unseren majestätischen, geräuschlosen Flug. Der Nachteil

dabei: Wir bleiben von äußeren Umständen abhängig und damit unfrei. Keine Thermik Richtung Nord, kein Flug nach Norden – so einfach ist das. Wenn wir gut sind, kommen wir etwas weiter als andere, aber der Wind bleibt der Herr dessen, was wir tun. Segelfliegen und feste Termine an einem Ort, der 300 Kilometer entfernt ist? Vergessen wir's.

Da ist eine Cessna schon besser. Denn die hat etwas, das auch wir brauchen, wenn wir ein Ziel erreichen wollen: einen Antrieb. Der gibt uns die Möglichkeit, jedes Ziel zu erreichen. Nur mit „majestätisch“ ist es dann vielleicht nichts mehr. Außerdem müssen wir Energie aufwenden. Aber wenn wir ein Motorflugzeug kaufen, dann wollen wir schließlich auch fliegen. Wir wollen Energie investieren. Glaubenssätze, wie „bis dahin komme ich nie mit der Thermik“, haben sich dann erledigt, weil wir einen Antrieb haben. Aber der Motorflieger ist was für Workaholics. Wir brauchen ständig Energie, kommen nicht zur Ruhe. Wir erreichen Ziel auf Ziel, aber immer dröhnt der Motor in unseren Ohren und richtig genießen können wir auch nicht.

Deshalb gibt es den Motorsegler. In ihm können wir mit ausgeschaltetem Motor die Aufwinde nutzen, zur Ruhe kommen und Kraft tanken für die wichtigen Entscheidungen. Und wenn die tragenden Strömungen ausbleiben, setzen wir den Propeller in Gang und suchen die nächste Thermik. Wir sind flexibel, sparen Energie und haben Powerreserven, wenn es ans Eingemachte geht.

Ehrlich. Selbstkritisch. Akrobatisch – Wie wir leben wollen

Ob Cessna oder Motorsegler, ist Geschmackssache. Unser Leben aber nur antriebslos im Segelfliegen angehen zu wollen, funktioniert nicht. Wir kennen solche Typen, aber wenn wir ehrlich sind, waren und sind viele von uns auch öfter mal so. Manchmal blockieren uns negative Glaubenssätze, manchmal überwinden wir sie und fallen nach ersten Widerständen wieder auf sie herein. Sie sind Kaugummis im Kopf, die unserem Handeln Fesseln anlegen. Ein sonderbares Bild, aber es stimmt.

Jetzt kommt der harte Teil. Wir müssen ehrlich mit uns sein und selbstkritisch, bis es wehtut. Außerdem auch akrobatisch, damit wir uns selbst in den Hintern treten können, wenn es kein anderer tut. Irgendwann fallen wir auf im Job, wenn wir alles auf die lange Bank schieben, weil wir uns nichts zutrauen. Und wenn wir selbstständig sind als Freelancer, Vertriebler oder als Unternehmer, wirken lähmende Glaubenssätze tödlich. Wir können sie uns schlichtweg nicht leisten. Wenn wir damit zufrieden sind, dass das Leben uns bewegt statt umgekehrt und wenn uns der Wille fehlt, das zu ändern, sind wir im Gleitflug. Wenn wir dann noch nicht mal Ausschau halten nach einem Aufwind, sondern nur noch darauf warten, dass die Thermik uns findet, statt wir sie – dann sind wir im Sinkflug gefangen. Und meistens schlagen wir früher auf dem Boden auf, als wir denken.

Buchtipps

Wer um schwere Entscheidungen einen Bogen macht, gibt das Steuer seines Lebens aus der Hand. Statt selbst zu entscheiden, entscheiden die Umstände oder andere. Im besten Fall landet man dann am falschen Ziel, im schlimmsten in einer Katastrophe. Beruflich wie privat.

Hudson River zeigt, wie man in den wichtigen Momenten des Lebens sein eigener Pilot bleibt. Denn nur wer die Verantwortung für sein Leben nicht an den Tower abgibt, wird wie „Sully“ Sullenberger nach einem Ausfall beider Triebwerke seinen Airbus A320 sicher im Hudson River vor New York notwassern können – statt über Manhattan abzustürzen. Ein lebendig geschriebener und packender Befreiungsschlag in Richtung Selbstbestimmung und Erfüllung mit starken Beispielen aus der Welt der Fliegerei.



PETER BRANDL
Hudson River
Die Kunst, schwere
Entscheidungen zu treffen

GABAL Verlag, Offenbach 2013
232 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-86936-509-1
€ 24,90 (D) | € 25,60 (A)