

ausgezeichnet mit dem

CeBIT 
INNOVATION
AWARD 1998

Gewinner CeBit Award

» Bestes Produkt des Jahres 1998 «

Gewinner PC Mobile Leser-Award 1997

PCMOBIL 1. Platz

» Durch Ihre Innovation und Durchsetzungs-
kraft haben Sie unseren
Jahresgewinn gerettet. «

Jürgen Egger, Fujitsu

FUJITSU

CHRISTOPH ULRICH MAYER
SPEAKER
MENTAL BUSINESS DESIGNER®

Christoph Ulrich Mayer Warum tun Sie das?

Interview Christoph Ulrich Mayer

In Ihrem Vortragsthema „The Reality Distortion Field“ spielen Sie unter anderem auf die außergewöhnlichen Erfolgsstrategien von Elon Musk und Steve Jobs an. Was waren Ihrer Meinung nach die wichtigsten Grundprinzipien mit denen Musk und Jobs zu den innovativsten Unternehmern unserer Zeit wurden?

Christoph Ulrich Mayer: „Den Begriff ‚Reality Distortion Field‘ haben Mitarbeiter von Steve Jobs bei Apple geprägt. Wenn er den Raum betrat, waren die Experten sicher, dass eine unumstößliche Realität

„Jobs war einfach resistent gegen Widersprüche und Hindernisse...“

gegen Jobs Pläne sprechen wird. Wenn er den Raum verließ, war auf einmal alles ganz anders und alle wunderten sich, wie er das bloß macht. Jobs war einfach resistent gegen Widersprüche und Hindernisse. Es gibt viele Dinge, die ein Steve Jobs, Elon Musk oder auch Richard Branson tun bzw. anders machen, als andere. Eines fällt aber auf: Nahezu alle großen, erfolgreichen Unternehmer haben oder hatten eine klare Vision von der Zukunft und haben sich durch nichts davon abhalten lassen, diese Vision zu verfolgen. Die Kunst dabei ist aber zum Einen, die Vision so zu gestalten, dass sie tatsächlich tragfähig und erfolgreich umsetzbar ist, und zum anderen, die geistige Kraft zu haben, unbeirrbar seinen Weg zu verfolgen. Der Weg ist deswegen nicht immer leicht. Die meisten ‚Großen‘ haben deshalb auch mindes-

tens eine große Pleite erlebt. Es ist ein Weg des Lernens, das was bleibt, ist aber der Fokus auf das, was am Ende steht. Meine Aufgabe in diesem Seminar sehe ich darin, den klaren Fokus zu finden, zu einem kraftvollen Bewusstsein zu verhelfen und auch darin, die Vision, Produktidee und/oder Unternehmensausrichtung so zu optimieren, dass sie funktioniert.“

Wieso nutzen einige Chancen und andere nicht?

Christoph Ulrich Mayer: „Ich glaube, wir alle haben das schon beobachtet: Der Eine bekommt eine Chance, erkennt und ergreift sie einfach. Der Andere zögert, weil er sich nicht sicher ist oder weil er im Innersten glaubt, es nicht wert zu sein. Viele erkennen ihre Chancen überhaupt gar nicht, weil man dazu geistige und emotionale Klarheit braucht. Wenn einmal das Bewusstsein über sich selbst, sprich wer man ist und wohin man will, gewonnen hat, erkennt man Chancen. Zum Ergreifen der Chancen braucht man die richtigen Emotionen – und den inneren Glauben an sich selbst. Jeder steckt manchmal in einer schwierigen Situation z. B. ein wichtiges Kundengespräch, Besprechungen, Prüfungen, Bewerbungsgespräche. Man wird plötzlich nervös. Unser Gehirn blockiert uns, weil es in Angstmustern gefangen ist. Wir haben nicht die richtigen Einfälle, unsere Körpersprache spricht Bände und am Ende steht dann das ‚Versagen‘. Deshalb arbeite ich in meinen Trainings daran, sich für genau diese Schlüssel- und Problemsituationen positive Emotionen anzutrainieren. Einer

der vielen Tricks dabei ist, die Emotionen an den Stellen ‚umzulenken‘, wo Psyche und Körper beginnen, negativ zu reagieren. Und dann wäre da noch das Problem mit dem Selbstwert. Forschungen haben gezeigt, dass z. B. Liebesbeziehungen nur zwischen Menschen existieren, die einen ähnlich starken Selbstwert haben. Partnerschaften von Menschen mit niedrigem zu Menschen mit hohem Selbstwert

„Nahezu alle großen, erfolgreichen Unternehmer haben oder hatten eine klare Vision von der Zukunft und haben sich durch nichts davon abhalten lassen.“

gibt es fast nicht. Genauso ist es bei Geschäftsbeziehungen oder bei Verkaufsgesprächen. Fehlt das Selbstwertgefühl, verhält man sich zurückhaltend und widersprüchlich, der Gesprächspartner bekommt ein schlechtes Bauchgefühl, weshalb man letztendlich scheitert. Ebenfalls problematisch ist, dass wir in einer Welt aufgewachsen sind, in der gewohnheitsmäßig Probleme im Außen gesucht und bekämpft werden. Das hat den Vorteil, dass man sich glauben machen kann, dass man selbst mit den Problemen nichts zu tun hat und dass man alles durch äußere Handlungen beeinflussen kann. Der Nachteil ist jedoch, dass man oft nicht erkennt, dass die meisten Probleme durch die eigene innere Haltung geschaffen oder ge-

löst werden.“

Sie sind erfolgreicher Mentor und Coach. Also haben Sie offensichtlich die richtigen Entscheidungen getroffen und Chancen genutzt. War das immer so oder gibt es rückblickend Entscheidungen, die Sie bereuen?

„Unser Gehirn blockiert uns, weil es in Angstmustern gefangen ist.“

Christoph Ulrich Mayer: „Wenn ich sagen könnte, worauf ich hätte verzichten können, um da hin zu kommen, wo ich jetzt bin, könnte ich diesen einen Schritt vielleicht bereuen. Letztlich habe ich aber die Schwächen, Fehlentscheidungen und Niederlagen gebraucht, um zu lernen und zu wachsen. Erfahrung macht klug! Natürlich wäre es ein Traum gewesen, wenn ich das, was ich jetzt weiß und die Methoden, die ich jetzt habe schon als Kind oder Jugendlicher gekannt hätte. Dann hätte ich sehr schnell sehr viel erreicht. Aber wer weiß, ob ich mich dann in Zufriedenheit zurückgelehnt hätte. Gerade für Menschen wie mich, die anderen helfen wollen, ihren eigenen Weg erfolgreich zu gehen, ist es wertvoll, all die Hindernisse am eigenen Leib zu erfahren und zu überwinden. Ich persönlich habe immer wieder zu -

erst alle Möglichkeiten ausgeschöpft, bevor ich eine wirkliche Lösung fand. Dadurch kenne ich die effektivsten Wege und kann auch Menschen mit sehr unterschiedlichen Herausforderungen helfen. Ohne diesen Weg wäre das nicht in der gleichen Qualität möglich.“

Haben Sie ein Beispiel für eine dumme Entscheidung, die Ihnen letztendlich viel gebracht hat?

Christoph Ulrich Mayer: „Oh ja! Ich war im Gebirge zelten und ich habe mein Zelt in einem 100 Meter breiten Flussbett aufgeschlagen, als dort nur ein kleines Rinnal war. Eine Stunde später fing es leicht an zu regnen. Ich dachte noch ‚Sei vorsichtig, das Wasser

sammelt sich in Gebirgen schnell und kann im Bach münden‘. Aber eine andere Stimme sagte ‚Beruhige Dich, es ist schon spät und es wird schon nichts passieren‘. Ich blieb.

„Wenn ich sagen könnte, worauf ich hätte verzichten können, um da hin zu kommen, wo ich jetzt bin, könnte ich diesen einen Schritt vielleicht bereuen.“

Kurze Zeit später wachte ich auf, fasste neben mich – überall Wasser! Noch während ich das Zelt aufmachte, spülte ein reißender Strom das komplette Zelt um. Ich habe es gerade noch herausgeschafft, wurde aber trotzdem mitgerissen. Mit aller Willenskraft habe ich meine Tasche und meinen Rucksack festgehalten, versuchte irgendwo Halt zu finden. Zum Glück ragte ein Baumstamm in den Fluss, an dem ich mich festhalten und ans Ufer retten konnte. Es war stockfinster, ich hatte nur noch einen Schuh an, Schlüssel, Geldbeutel und alle Papiere waren weg. Ich hatte nichts, war allein in der Wildnis der Verzweiflung nah. Trotzdem habe ich eine solche Kraft, Entschlossenheit, Furchtlosigkeit und Klarheit gespürt, wie nie zuvor in meinem Leben! Ich begriff, dass es egal ist, was ich habe oder wie die Umstände sind, solange ich da bin, finde ich immer einen Weg – für jedes Leben, aber vor allem, um ein schönes Leben zu haben. Das war eine der wertvollsten Erfahrungen meines Lebens, geboren aus einer für mich sichtbar WIRKLICH dummen Entscheidung.“



