

L A R R Y W I N G E T

MENSCHEN SIND

# Idioten

UND ICH KANN'S

# beweisen



Maßnahmen gegen die 10 Methoden,  
mit denen sich jeder selbst sabotiert

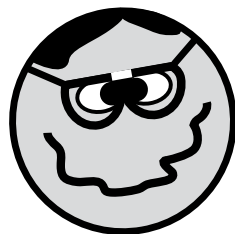
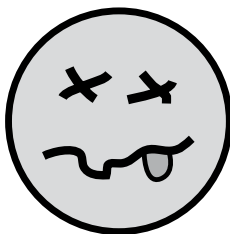
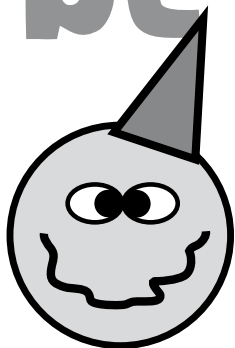
L A R R Y   W I N G E T

MENSCHEN SIND

Idioten

UND ICH KANN'S

beweisen



Maßnahmen gegen die 10 Methoden,  
mit denen sich jeder selbst sabotiert

**Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel  
People are Idiots and I can prove it!  
ISBN 978-1-592-40437-7

© Copyright der Originalausgabe 2009:

Larry Winget. All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form. This edition published by arrangement with Gotham Books, a member of Penguin Group (USA) Inc.

© Copyright der deutschen Ausgabe 2008:

Börsenmedien AG, Kulmbach

Übersetzung: Dr. Tilmann Kleinau

Satz und Gestaltung: Jürgen Hetz, denksportler Grafikmanufaktur

Herstellung und Gestaltung: Johanna Wack, Börsenbuchverlag

Druck: CPI - Ebner & Spiegel, Ulm

**ISBN 978-3-941493-08-7**

Alle Rechte der Verbreitung, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe und der Verwertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen vorbehalten.

Für Fragen rund um unsere Bücher:

[buecher@boersenmedien.de](mailto:buecher@boersenmedien.de)

Weitere Informationen unter:

**[www.books4success.de](http://www.books4success.de)**

**BÖRSEN  MEDIEN**  
AKTIENGESELLSCHAFT

Postfach 1449 • 95305 Kulmbach

Tel. 092 21-90 51-0 • Fax 092 21-90 51-4444

***An alle Idioten auf diesem Planeten.  
Ohne sie hätte ich keine Arbeit.***



**„GANZ EGAL, WIE KLUG SIE SEIN MÖGEN –  
EINEN GROSSTEIL IHRES LEBENS  
VERHALTEN SIE SICH WIE EIN IDIOT“**

*SCOTT ADAMS, DAS DILBERT-PRINZIP*



# Inhalt

Vorwort.....	9
Danksagungen.....	19
Einleitung.....	21

## **Abschnitt 1: Der Idioten-Faktor**

<b>Kapitel 1:</b> „Sie haben gesagt, Sie könnten es beweisen; okay, beweisen Sie’s mir!“ .....	35
<b>Kapitel 2:</b> Warum die Menschen Idioten sind, oder: Zehn Gründe, warum die Menschen ihren eigenen Erfolg kaputt machen .....	61
<b>Kapitel 3:</b> Wie höre ich auf, ein Idiot zu sein? .....	123

## **Abschnitt 2: Die Idioten-Werkstatt**

<b>Kapitel 4:</b> Handlungsanweisungen für mehr Erfolg.....	151
<b>Kapitel 5:</b> To-do-Listen für Ihren Erfolg .....	167

## **Abschnitt 3: Idioten: Letzte Kapitel**

<b>Kapitel 6:</b> Es ist leicht, ein Idiot zu bleiben! .....	277
<b>Kapitel 7:</b> Was meinen Sie?.....	281



## Vorwort

Die Menschen sind Idioten. Das kann ich mit dem vorliegenden Buch ganz genau beweisen. Ich tue es, indem ich Ihnen zeige, wie Menschen handeln, damit Sie verstehen, dass es unsere Handlungen sind, die uns die Ergebnisse einbringen, die wir bekommen. Ich beweise Ihnen, dass wir zwar alle sagen, wir wollten beruflich erfolgreich sein, glücklich sein, gesund sein, finanziell abgesichert sein, eine gute Regierung und liebe Kinder haben. Wir tun jedoch häufig nicht viel dafür, dass das auch eintritt. Wir sagen, wir wollen dies und das, tun aber häufig das Gegenteil. Wir sabotieren unseren eigenen Erfolg. Es fällt mir nicht schwer, dies in verschiedenen Bereichen zu zeigen, und ich bin sicher, Sie werden mir zustimmen, wenn ich Ihnen zu jedem einzelnen Thema meine Gedanken darlege.

Dieses Buch ist aus einem lässig hingeworfenen Kommentar entstanden, den ich während eines Rundfunkinterviews machte, bei dem Zuhörer während der Sendung anrufen konnten. Ich sprach gerade über mein Buch „Goodbye Pleite, hello Luxus“. Ich ließ mich über einige Dummheiten aus, die Menschen so mit ihrem Geld anstellen und wie sie sich dadurch ihr Leben versauen. Ein Zuhörer rief in der Sendung an und sagte: „Larry, das klingt ja ganz, als wärst Du der Meinung, wir wären alle Idioten!“

Ich antwortete: „Nein, mit diesem Missverständnis will ich lieber gleich aufräumen: Ich glaube nicht, dass alle Menschen Idioten sind – ich weiß es. Ich weiß es, und ich kann es beweisen.“

Mein Kommentar ließ beide, den Anrufer und den Moderator der Sendung, zusammenzucken. Aber er bewirkte, dass mir alle zuhörten. Dann belegte ich in wenigen kurzen Sätzen, warum ich weiß, dass die Menschen Idioten sind. Diese paar Sätze, die Sie auch in den nächsten Kapiteln lesen können, wurden der Anlass für dieses Buch.

Ich weiß, dass die Leute ihr Leben durcheinanderbringen, indem sie dumme Entscheidungen treffen und idiotische Dinge tun. Auch Sie wissen das. Gibt es jemanden, der es nicht weiß? Ich habe entschieden, dass es Zeit ist, die Dummheit der Menschen ans Licht zu bringen und sie direkt anzusprechen. Ich bin es leid, dass Menschen diesem Thema immer wieder ausweichen und um den heißen Brei herumreden, und ich kann mir vorstellen, dass es Ihnen ähnlich geht. Ich finde es albern und lächerlich, dass unsere Gesellschaft so „politisch korrekt“ geworden ist, dass man die Dinge nicht mehr beim Namen nennen darf und sich blöde Ausreden einfallen lassen muss für die Tatsache, dass die Menschen nun mal Idioten sind. Es ist höchste Zeit, sich mal damit zu befassen, dass die Menschen viele Dummheiten begehen, sich zu überlegen, warum sie das tun und ihnen zu zeigen, wie sie damit aufhören können.

In diesem Buch schreibe ich über Geschäftliches, über Familie, Gesundheit, Übergewicht, Erfolg, Geld und anderes. Ich werde dabei genau erklären, welche Veränderungen stattfinden müssen, damit die Leute ihrem Leben eine Wende geben können. Ich zeige Ihnen, wie Sie bessere Ergebnisse erzielen, indem Sie die Verantwortung für das, was Sie sagen und für Ihre Bedürfnisse übernehmen und ein paar neue Ideen umsetzen können, um das alles Wirklichkeit werden zu lassen.

Dieses Buch beweist nicht nur, dass die Menschen Idioten sind und warum sie es sind, sondern es sagt Ihnen genau, was Sie tun müssen, um kein Idiot mehr zu sein. Wenngleich der Titel dieses Buches viele schockiert und für viele sehr negativ klingt, ist es doch mein positivstes Buch von allen bisher. Keines meiner bisherigen Bücher enthält mehr praktische Informationen darüber, was Sie tun können, um andere Ergebnisse zu erhalten.

Das dürfen Sie erwarten: Ein bisschen Berufliches. Ein bisschen persönliche Entwicklung. Ein bisschen was über Geld. Ein bisschen was

über Kindererziehung. Ein bisschen war über Beziehungen. Ein bisschen was über Gesundheit und Wellness. Etwas solides Know-how. Etwas Spaß. Plus eine ordentliche Portion richtige Einstellung und gesunden Menschenverstand!

## **Meine Aussagen und die der anderen**

Ich arbeite regelmäßig mit vielen anderen bekannten Rednern und Autoren zusammen. Diese Leute haben richtige Fans, die sie wie Gurus anbeten. Ich habe gesehen, wie diese Jungs einen Raum betreten und zusehen, wie die Menge vor Freude über ihre bloße Anwesenheit förmlich in einen Orgasmus gerät. Die Leute stehen auf, schreien und heulen und bekommen Gänsehaut. Das alles wegen eines Lebensberater-Gurus? Ach, du liebe Güte!

So erging es auch Rush Limbaugh und seinen Anbetern. Was für ein passender Name für diese Art Fans! Anbeter sind Menschen, die, ohne nachzudenken, alles gut finden, was an Themen oder Ideen von jemandem kommt, weil sie von der Person überzeugt sind, von der die Idee stammt. Sie haben aufgehört, selbständig nachzudenken und lassen ihren Guru für sich denken. Ich habe dieses Verhalten häufig bei fundamentalistischen Christen bemerkt. Jim Bakker hatte seine eigene Art von Jasagern. Viele Leute verehrten ihn und seine Frau Tammy Fay und standen fest hinter ihnen als Pfarrersleuten. Eines Tages jedoch hatte der gute alte Jimmy eine Affäre mit einer Mitarbeiterin, und seine Gefolgsleute mussten sehen, dass er nicht so rein und unschuldig war, wie sie immer dachten. Ihr Vertrauen in ihn als Geistlichen war erschüttert, denn sie hatten seine Botschaft aus dem Blick verloren und sich zu sehr auf ihn, den Verkünder der Botschaft, konzentriert, und er enttäuschte sie sehr. Es gibt in den USA viele andere extreme Beispiele für dieses Phänomen, etwa die Branch Davidians in Waco oder Jim Jones und seine Gefolgsleute in Jonestown.

Die Jünger von Jones tranken ein tödliches Gebräu und starben massenhaft. Das ist ein Extrembeispiel. Ich erinnere mich an ein großartiges Zitat, das Buddha zugeschrieben wird, in dem es heißt: „Der Lehrer weist den Weg, und der Schüler betet ihn an.“ Dabei sollte der Fokus der Anbetung auf dem Weg liegen und nicht auf demjenigen, der ihn vorzeichnet. Der ist nur ein Mensch – und Menschen können einen immer enttäuschen.

In diesem Buch zeige ich Ihnen einen Weg, erfolgreicher zu werden. Ich behaupte nicht, dass es DER Weg ist; es ist lediglich EIN Weg. Ich zeige Ihnen ein paar Möglichkeiten, erfolgreich zu werden, die bei mir funktioniert haben. Ich glaube, dass sie auch bei Ihnen funktionieren.

Sie brauchen bei mir keinen Zaubertrank zu trinken. Mir ist es lieber, wenn Sie sich Ihren eigenen Cocktail aus Überzeugungen zusammemischen. Ich möchte, dass Sie selbständig denken. Es würde mir gefallen, wenn Sie von Zeit zu Zeit zustimmend nicken, aber ich hätte auch nichts dagegen, wenn Sie mir hie und da lautstark widersprechen. Wenn Sie anderer Meinung sind, beweist das, dass Sie selbständig denken. Denken ist etwas Gutes und ist heutzutage ziemlich selten; wenn dieses Buch Sie zum Nachdenken bringt, hat es seinen Zweck erfüllt.

**„VIELE MENSCHEN STERBEN LIEBER  
ALS NACHZUDENKEN;  
DIE MEISTEN TUN ES AUCH.“**

*BERTRAND RUSSELL*

## **Für diejenigen Leser, die nicht mit meiner Art zu schreiben vertraut sind:**

Ich mag keine Überraschungen, und ich vermute mal, Sie auch nicht. Erlauben Sie mir, meinen Schreibstil zu kommentieren – für diejenigen unter Ihnen, die mich noch nicht kennen. Er ist auf Konfrontation ausgerichtet. (Ich weiß.) Er ist schroff. (Auch das weiß ich.) Eine Kritikerin schrieb über mein Buch „Halt den Mund, hör auf zu heulen und lebe endlich!“, es gefalle ihr nicht, weil sie es zu schroff und abweisend finde. Ich finde, das hätte man schon am Titel erkennen können. Musste sie wirklich das ganze Buch lesen, um es zu merken? Das ist so, wie wenn jemand in ein Wörterbuch schaut und sich beklagt, da seien ja lauter Definitionen drin. Dasselbe gilt auch für dieses Buch. Der Titel allein ist schon eine Warnung, aber für manche reicht das wohl noch nicht, daher warne ich Sie hiermit ausdrücklich: Seien Sie nicht entsetzt oder überrascht von dem, was ich hier sage. Ich habe Sie gewarnt.

Mir ist auch klar, dass manche Leute meine konfrontative, ruppige Art nicht mögen, dass sie es lieber nett und unverbindlich mögen. Ich bin aber nicht nett und unverbindlich. Das ist nicht meine Art. Ich habe es einmal auf diese Weise versucht und war drauf und dran, alles hinzuschmeißen. Wenn Sie es also lieber nett und unverbindlich mögen, wird Ihnen mein Buch wohl nicht gefallen.

Allerdings ist nicht alles, was ich sage, ungehobelt und auf Konfrontation aus. Vor allem ist es lehrreich. Das Meiste an diesem Buch ist lehrreich. Ich habe den Ansatz gewählt: „Aufwecken – wachrütteln – die richtige Richtung zeigen.“ Ja, ich bin auf Konfrontation aus, um Sie aufzuwecken. Ich bin auch grob und direkt, um Sie wachzurütteln. Das ist nun mal mein Stil, und ich finde, dieser Ansatz bewirkt bei vielen Leuten etwas. Das Entscheidende, was ich tue, ist jedoch, den Leuten die richtige Richtung zu zeigen. Ich tue das, indem ich Geschichten erzähle – von denen viele ziemlich lustig sind – und Ihnen detaillierte Handlungspläne an die Hand gebe, die Sie befolgen können.

Dieses Buch fängt mit grober Konfrontation an. Ich würde es so nennen: „Gleich sagen, was Sache ist.“ Ich haue anfangs ordentlich zu. Hart genug, um weh zu tun. Genug, um Sie sozusagen metaphorisch umzuhauen. Wenn das alles wäre, was ich tue, wäre ich gemein. Aber ich bin nicht gemein. Ich gebe Ihnen eins auf die Mütze und bin zufrieden, wenn Sie umfallen, aber dann bin ich bei Ihnen, helfe Ihnen auf, zeige Ihnen die richtige Richtung und gebe Ihnen einen kleinen Tritt in den Hintern, damit Sie losziehen. Hier kommt das Lehrreiche zum Tragen, und darum geht es in diesem Buch größtenteils.

Wenn Sie das Buch lesen, werden Sie bald merken, dass ich schnell zur Sache komme. Man braucht nämlich nicht lange um den heißen Brei herumzureden, um den Leuten klar zu machen, was sie tun sollen, um erfolgreicher zu werden. Warum soll ich Ihnen, wenn Sie mich fragen, wie spät es ist, erst erklären, wie man eine Uhr zusammenbaut? Für so viel Taktgefühl habe ich schlichtweg keine Zeit. Ich habe auch keine Lust, das, was ich zu sagen habe, mit Zuckerguss zu übergießen, um Ihr zartes Ego zu schonen und Ihre feinen Nerven nicht zu beschädigen. Ich sage einfach: „Hören Sie damit auf, das funktioniert nicht, und machen Sie lieber das, weil es funktioniert.“ Na, klingt das angenehm in Ihren Ohren?

Es gibt das alte Sprichwort: „Sag es jedem auf seine Art.“ Dasselbe gilt für Selbsthilfe-Ratgeber. Manche Menschen brauchen einen warmen, angenehmen, heimeligen Grundton, damit sie etwas an sich ändern. Das ist nicht mein Ding. Manche brauchen einen kleinen Kick in den Hintern, um wach zu werden, damit sie beginnen, sich zu ändern, weil sie nicht wie bisher weiterleben wollen. Wenn Sie zu denen gehören, umso besser, willkommen in meiner Welt! Wir werden uns bestimmt gut verstehen!

Wenn wir nicht zusammenpassen, ist es nicht Ihre Schuld, auch nicht die meine. Dann legt es eben daran, dass unsere Art nicht zusammenpasst. Ich gebe Ihnen keine Schuld daran, und Sie sollten auch mir

nicht die Schuld daran geben. Aber bevor Sie das, was ich zu sagen habe, zu schnell ablehnen, sollten Sie wissen, dass ein gewisses Unwohlsein nach der Lektüre meines Buches nicht unbedingt etwas Schlechtes ist. Denn die Wahrheit tut weh. Eines meiner Lieblingszitate stammt von Werner Erhard; er hat gesagt: „Die Wahrheit macht Dich frei, aber vorher macht sie Dich stocksauer.“ Wenn Ihnen etwas in diesem Buch gegen den Strich geht oder Sie ankotzt, ist das wahrscheinlich ganz gut. Dann ist es entweder wahr, oder es ist zumindest für Sie, zum jetzigen Zeitpunkt, wahr.

## **DIE WAHRHEIT TUT WEH – DARAN ERKENNT MAN, DASS ES DIE WAHRHEIT IST!**

Kürzlich bekam ich einen Brief von einer Frau, die eines meiner Bücher gelesen hatte. Sie schreibt:

„Sie haben mich gleich zu Beginn Ihres Buches gewarnt, dass Sie barsch und grob sind. Ich dachte, okay, ich halte es schon aus. Ich hielt es nicht aus. Ich las das, was Sie über dicke, dumme und faule Leute geschrieben haben. Es hat mich sehr verletzt und mich wütend gemacht. Ich war wütend auf Sie, weil Sie Dinge gesagt haben, von denen ich wusste, dass sie stimmten. Ich war dick, dumm und faul. Ich war sehr zornig, habe 80 Pfund abgenommen und bin noch einmal zur Schule gegangen. Jetzt habe ich einen besseren Job, mehr Geld, und ich sehe fantastisch aus. Mein ganzes Leben verläuft jetzt anders. Danke dafür, dass Sie mir die Worte gesagt haben, die ich partout nicht hören wollte!“

Ich bekomme viele Briefe wie diesen. Die Leute lesen meine Bücher und werden erst einmal wütend auf mich. Aber ich glaube nicht, dass sie wirklich auf mich wütend sind. Ich glaube, sie sind wütend, weil

ich ihre Ausreden entlarve und sie dazu zwingen, ihrem eigentlichen Gegner ins Auge zu blicken – ihren eigenen Handlungen. Erst wenn sie dem Feind gegenüberstehen, ändern sie sich. Sie hätten sich auch vorher schon ändern können, aber sie haben es nicht getan. Warum? Weil wir in einer Welt leben, die uns dazu ermutigt, im Opferzustand zu verharren und uns mit unseren mittelmäßigen Ergebnissen zufrieden zu geben. Wir leben in einer Welt, in der Mittelmäßigkeit in Ordnung ist. Das ist aber nicht meine Welt. Ich möchte das Beste für meine Mitmenschen erreichen und ich glaube, die Menschen können Großes bewirken, wenn sie den mittelmäßigen Standard abstreifen und die Ärmel hochkrepeln. Ich sehe es als meine Arbeit und Lebensaufgabe an, den Leuten dabei zu helfen, den mittelmäßigen Standard abzustreifen und ihnen zu zeigen, was sie zu tun haben, um ihre Lebensqualität zu verbessern. Das heißt: Wenn ich meinen Job gut machen will, muss ich dafür sorgen, dass sich die Leute nicht mehr wohl fühlen.

Machen Sie sich also auf eine Achterbahn der Gefühle gefasst. Seien Sie darauf gefasst, dass Sie sich über mich ärgern müssen – und über sich selbst. Stellen Sie sich vor allem darauf ein, dass Sie an sich arbeiten müssen, dass Ihr Leben sich ändern soll.

## **Eine gute und eine schlechte Nachricht**

Dieses Buch haben Sie schnell gelesen. Sie brauchen nicht länger als ein paar Stunden, um alle Wörter, alle Seiten zu lesen. Das ist die gute Nachricht. Und jetzt kommt die schlechte: Dies ist ein Arbeitsbuch. Das heißt, wenn Sie es nur lesen, wird sich in Ihrem Leben nicht viel ändern. Wenn Sie jedoch die Arbeitsblätter ausfüllen, schon. In diesen Arbeitsblättern finden Sie die Antworten, warum in Ihrem bisherigen Leben nicht alles so gelaufen ist, wie Sie es wollten. Ich spreche in Verallgemeinerungen, die auf die meisten Menschen in

den meisten Situationen zutreffen. Das heißt, ich kenne Sie persönlich nicht. Aber Sie kennen sich. Die Arbeitsblätter ermöglichen Ihnen, das Gesagte auf Ihre eigene Persönlichkeit anzuwenden, sodass Sie wirklich beginnen, in Ihrem Leben voranzukommen.

Lassen Sie sich Zeit. Versuchen Sie nicht, schnell zum Ende des Buches zu kommen. Nehmen Sie sich die paar Minuten, die notwendig sind, um die Formulare auszufüllen. Machen Sie diesmal endlich Ernst mit Ihrem Erfolg!



## Danke an ...

Danke an meine Frau Rose Mary. Jedesmal, wenn ich wieder ein Idiot bin, erinnert sie mich liebevoll daran, dass ich es besser kann.

An Tyler und Patrick, meine Söhne und meine besten Freunde.

An Vic Ousteen, meinen Manager und Freund, der mich nach besten Kräften vor den Idioten schützt.

An meine Lektorin Jessica Sindler. Sie müssen mir bitte glauben, wenn ich sage, dass wir beide, Jessica und ich, hart an diesem Buch gearbeitet haben!

An meinen Verleger Bill Shinker, der mir nach ein paar Büchern, ein paar hervorragenden Abendessen, ein paar Gläsern Wein und ein paar guten Gesprächen ein Freund geworden ist.

An Jay Mandel, meinen Agenten, der mich anleitet, berät und immer wieder daran erinnert, weiterzuschreiben.

An meine Kollegen in der Amerikanischen Rednervereinigung (A.S.S.). Die Jungs halten es mit mir aus, und ich mit ihnen – aus Respekt, Freundschaft und Idiotie auf Gegenseitigkeit. Das ist alles, was ich zu dem Thema sagen kann, denn die Regel Nummer 1 der A.S.S. lautet: „Wir reden nicht über die A.S.S.!“

An meine englische Bulldogge Ralphie. Ralphie beruhigt mich, er senkt meinen Puls, bringt mich zum Lächeln und liebt mich auch dann noch, wenn kein anderer mehr ernsthaft daran denkt.

An Butter, meine französische Bulldogge, Prinzessin und Hündin zugleich. Ich liebe ihre Küsse.



MENSCHEN SIND

**Idioten**

UND ICH KANN'S

**beweisen**



## Einleitung

### Warum so ein unverschämter Titel?

Als Sie dieses Buch zum ersten Mal gesehen und den Titel gelesen haben, haben Sie vermutlich so oder so reagiert. Entweder, Sie haben gedacht: „Der hat recht!“, oder: „Was, zum Teufel, denkt der Kerl eigentlich, wer er ist?“ Wie auch immer – Sie haben auf mich reagiert. Das war genau das, was ich wollte.

Diejenigen unter Ihnen, die zur ersten Kategorie gehören und meiner Titelaussage zustimmen, haben sich wahrscheinlich gesagt: „Das Buch hätte ich auch schreiben können!“ Anscheinend halten wir alle einen Großteil der Menschheit für Idioten, zumal wenn sie sich wie Idioten benehmen.

Diejenigen unter Ihnen, die zur zweiten Kategorie gehören, halten mich wahrscheinlich für grob und arrogant und für einen Idioten, wenn ich sage, die anderen sind Idioten. Ich wusste, dass viele so reagieren, wenn sie den Titel lesen. Der Titel ist ziemlich explosiv, und viele werden sich nicht einmal die Mühe machen, das Buch in die Hand zu nehmen und sich anzuschauen, worum es in dem Buch eigentlich geht. Sie mögen schon den Titel nicht und werden daher das Buch weder kaufen noch lesen. Stattdessen gehen sie schnurstracks heim, setzen sich an ihren Computer und schreiben in einem der unzähligen Internet-Blogs oder einer Buchhandelswebsite einen Verriss, in dem sie das Buch und mich anprangern, weil ich es gewagt habe, die Menschen Idioten zu nennen.

Diesmal bin ich Ihnen aber einen Schritt voraus, denn ich habe das alles schon hinter mir. Ich kann diejenigen unter Ihnen, die bis jetzt durchgehalten haben, nur beglückwünschen. Sie haben bewiesen, dass Sie offen für ungewöhnliche Standpunkte sind und bereit sind,

mehr von mir zu hören. Sie geben mir die Chance, meine Meinung zu sagen. Ich glaube, jeder sollte die Chance haben, seine Meinung sagen zu können, und wenn es nur deshalb ist, damit Sie besser informiert sind und widersprechen können. Weil Sie mir die Chance geben, meine Meinung darzulegen, obwohl Sie doch sehen, wer alles mich und mein Buch angreift, dürfen Sie die Wahrheit erfahren: Sie können sich informieren und sich Ihre eigene Meinung bilden. Dann können Sie das Buch schlecht machen oder in den Himmel loben – ganz, wie Sie wollen. Sie haben sich das Recht dazu verdient, denn Sie haben es ganz gelesen.

## **Echte Selbsthilfe oder nur was fürs Regal?**

Viele Bücher bleiben in den Regalen der Buchhandlung liegen. Ich glaube, das liegt daran, dass sie langweilig aussehen und langweilig klingen. Ich finde, es ist wichtig, die Aufmerksamkeit der Leute zu bekommen. Um das zu tun, muss man frech sein. Frech in dem, was man sagt oder tut. Frech im Aussehen. Wenn das, was Sie zu bieten haben, nicht anders aussieht als das, was die anderen zu bieten haben, dann denkt jeder, es wäre dasselbe, was die anderen auch zu bieten haben. Klar?

Ich bin ziemlich mutig, was mein Äußeres angeht. (Ich bin nicht gerade hübsch, wie?) Sie kennen doch sicher bereits ein Bild von mir? Ich trage gerne knallbunte, verzierte Cowboyhemden und dazu maßgeschneiderte Cowboystiefel. Mein Kopf ist kahl rasiert, dazu trage ich einen komischen Ziegenbart, Ohrringe und so viel Schmuck, dass ich aus dem Stand einen Juwelierladen aufmachen kann, wenn es sein muss. Ich sehe nicht wie ein typischer Selbsthilfe-Guru aus. Das macht nichts, denn mein Rat ist auch nicht typisch für die Sorte Leute. Wenn ich mal wieder im Fernsehen auftrete und über Geld rede, falle ich inmitten der Herren in Hemd, Sakko und Krawatte, die alle irgend-

wie gleich aussehen, total aus dem Rahmen. Ob die Leute auf mein Äußeres reagieren? Klar tun sie das. Ein Typ, zum Beispiel, hat einmal folgende Kritik über mich geschrieben: „Wie könnt Ihr finanziellen Rat von jemandem annehmen, der aussieht wie ein Rodeo-Clown?“ Darüber musste ich herzlich lachen. Die meisten Leute finden es gut, dass ich den Mut habe, mich so anzuziehen, wie ich will. Ich bekomme viele Briefe, in denen es heißt: „Ich wünschte, ich könnte das auch!“ Ich halte Vorträge vor Top-Firmen, die darauf bestehen, dass ich in meiner originellen Kluft auftrete und mich sogar fragen, ob ich nicht die Sonnenbrille auflassen könnte, während ich zu ihnen spreche. Ob man mein Outfit mag oder nicht – die Leute erkennen mich sofort wieder und werden sich immer an mich erinnern. Es ist mutig. Es fällt auf. Mein mutiges Outfit passt zu meinen mutigen Reden und schriftlichen Äußerungen. Diese Frechheit spiegelt sich sogar in meinen Buchtiteln wider.

„Menschen sind Idioten“ ist eine Aussage, die man nicht jeden Tag hört oder liest. Wir alle denken es von Zeit zu Zeit, aber wir trauen uns nicht, es offen zu sagen. Es gibt unzählige Bücher mit Titeln wie „Die zehn Schlüssel zum Erfolg“ oder „Die Geheimnisse, wie Sie bekommen, was Sie wollen“. Sie kennen solche Bücher, ich kenne sie auch. Nette kleine Bücher mit netten kleinen Titeln, die Sie davon überzeugen wollen, dass Sie alles können, wenn Sie nur an sich glauben! Ich glaube, die Leute sind diese alten Hüte leid und haben mehr Grips, als immer wieder dieselben Phrasen zu kaufen, die schon hunderttausendmal gedroschen wurden. Ich glaube, die Leute sehen so ein Buch und denken unwillkürlich: „Schon wieder der alte Käse von irgend so einem nichtsnutzigen Motivationsguru.“ Und meistens haben sie ja auch recht damit. Also bleibt so ein Buch im Regal stehen und setzt Staub an. Vielleicht könnte sein Inhalt ja tatsächlich Ihr Leben entscheidend verändern, aber das ist völlig egal – die Leute wollen es nicht lesen, weil es langweilig aussieht und klingt! Was

nützt es, ob ein Buch gut ist oder nicht, ob es wichtige Informationen enthält oder nicht, wenn es niemand in die Hand nimmt, kauft und liest? Ich habe mit jedem meiner Bücher eins gelernt: Titel können Aufmerksamkeit erregen. Für den Autor selbst und fürs Bücherverkaufen ist es immer gut, wenn ein Titel Aufmerksamkeit erregt. Erst wenn die Leute auf einen aufmerksam geworden sind, kann man ihnen etwas beibringen. Ein geschlossenes Buch im Regal einer Buchhandlung oder einer Bibliothek jedoch kann einem nichts beibringen, auch wenn sein Inhalt noch so gut ist. Die Tatsache, dass Sie dieses Buch jetzt lesen, beweist, dass es kein Staubfänger im Regal ist.

Der Titel „Menschen sind Idioten – ich kann's beweisen!“ provoziert. Ich provoziere gern. Wenn man die Leute provoziert, fühlen sie sich herausgefordert, härter zu arbeiten. Sie möchten sich etwas beweisen, und wenn es nur das ist, dass ihr Gegenüber Unrecht hat. Ich möchte Sie mit diesem Buch dazu herausfordern, härter an Ihrem Leben zu arbeiten, damit Sie all das haben können, was Sie, wie Sie sagen, haben wollen.

## **In der Mitte oder am Rand**

In jedem Bereich des Lebens und des Berufslebens sind es die Typen am Rande, die Geschichte schreiben. Nicht einer von denen, die von der Mitte her kommen – aus der Sicherheit der Mitte –, hat viel Auswirkung auf die Gesellschaft.

Es sind die Randfiguren, die wir alle kennen und die uns im Gedächtnis haften bleiben. Elvis und die Beatles – Musiker am Rande der Szene. Pablo Picasso und Salvador Dalí: Randfiguren der Kunstszene. Die ganzen Vereinigten Staaten von Amerika würden nicht existieren, wenn da nicht eine Handvoll Abtrünnige gewesen wären. Benjamin Franklin, Thomas Jefferson und George Washington – alles Typen mit Ecken und Kanten. Jesus war ganz klar ein solcher

Individualist, Gandhi auch. Gut oder schlecht, richtig oder falsch – das ist nicht so wichtig. Die Leute, die Geschichte machen, sind nicht die, die den sicheren, leichten Weg gehen, die beim Status Quo verharren, sagen, was die anderen sagen und versuchen, es allen recht zu machen.

Ich behaupte nicht, ich sei jemand wie Elvis, Picasso, Gandhi oder Jesus. Ich bin nur ein Typ, der sich vom Mainstream entfernt hat, um Ihnen einen einmaligen, kantigen Ansatz für Ihre persönliche Entwicklung anzubieten. Dieser Ansatz kann Sie und Ihre Leistungen aus dem Mittelmaß herausheben. Die Masse der Leute lebt in der Mitte, lebt und denkt mittelmäßig und erzielt entsprechende Ergebnisse. Diese Leute haben ein durchschnittliches Einkommen, durchschnittlich große Häuser und sind von A bis Z durchschnittlich und mittelmäßig. Leider sind sie sich dessen oft nicht mal bewusst, denn jeder, den sie kennen, ist in derselben Situation wie sie selbst.

## **Was ist der Zweck dieses Buches?**

Mein Ziel ist, Sie von dieser bequemen, mittelmäßigen, durchschnittlichen Existenz loszueisen und Sie näher an den Rand zu bringen. Was ist der Rand? Der Rand ist da, wo nur die wenigsten von uns leben. Der Rand ist da, wo die Leute den Mut haben, über ihr Milieu, ihre Erziehung, ihr Bildungsniveau und ihre Lebenssituation hinauszuwachsen und trotzdem glücklich, reich und erfolgreich zu leben. Der Rand ist da, wo Sie leben können, wenn Sie endlich damit aufhören, sich selbst und Ihrer Umgebung etwas vorzulügen und ehrlich feststellen, wo Sie stehen und sich dafür entscheiden, sich einen besseren Platz zum Leben zu suchen. Der Rand ist da, wo das Leben mehr Spaß macht, wo es genug Geld und Zufriedenheit für Sie gibt. Das Beste an einem Leben am Rande der Gesellschaft ist doch, dass es um einen herum nicht so voll ist wie in der Mitte.

Ich habe dieses Buch geschrieben, um die Leute darauf aufmerksam zu machen und sie daran zu erinnern, dass sie ganz anders leben, als sie angeblich leben wollen. Ich möchte ihnen beweisen, dass sie sich selbst belügen, wenn sie sagen, sie wollten erfolgreich, glücklich und reich sein. Ich möchte ihnen bewusst machen, dass das, was sie bekommen, das Ergebnis ihrer Handlungen ist. Ich möchte sie darauf hinweisen, dass sie ihren eigenen Erfolg zunichte machen und ihnen genau zeigen, was sie tun müssen, um ihrem Leben eine Wende zu geben.

## **Was Sie von diesem Buch erwarten dürfen**

Sie dürfen Lösungen erwarten. Das kann ich Ihnen anbieten: Einfache, auf Handeln beruhende Lösungen für Ihre Lebenssituation. Wenn ich Ihnen keine Lösungen mitgeben könnte, wäre dieses ganze Buch nichts als eine Jammertirade über die Schlechtigkeit des Menschen und der Gesellschaft. Was hätten Sie davon? Herzlich wenig! Mein Ziel ist, die Probleme beim Namen zu nennen und einfache, auf Handeln beruhende Lösungen dafür zu finden.

Ich liefere hier für alle möglichen Bereiche des Lebens Listen mit, was Sie tun können, um Ihr Leben zu ändern. Für jeden Bereich ist ein Mini-Handlungsplan dabei. Ich sage mit Bedacht nur „Mini-Handlungsplan“, denn ich kann Ihnen unmöglich eine vollständige Liste jeder einzelnen kleinen Handlung geben, die Sie vielleicht unternehmen müssen, um in jedem einzelnen Lebensbereich Erfolg zu haben. Auch kann ich nicht jedes Detail nennen, das jede einzelne Situation Ihrer speziellen Problematik löst. Stattdessen gebe ich Ihnen eine kurze Liste an die Hand, die Sie verwenden können, um Sie in die richtige Richtung zu führen, damit Sie Ihr Leben ändern können. Meine Listen decken viele typische Situationen ab, vor denen die meisten Menschen stehen. Diese Handlungsanweisungen sind der Kern und der Zweck dieses kleinen Buches – und meine Erfolgsformel.

## Das ist doch nichts Neues ...

Eine Kritik bekomme ich wegen meiner Bücher oft zu hören, nämlich dass sie eine Menge Binsenweisheiten enthalten. Die Leute sagen: „Das ist doch nichts Neues ...“ Meine Antwort darauf: „Danke.“ Zugegeben, es gibt nichts Neues, wenn es um das Erreichen von Erfolg, Glück und Wohlstand geht. Bücher, die Ihnen brandneue Erkenntnisse hierzu versprechen, lügen. Hüten Sie sich vor jedem, der zu Ihnen sagt: „Ich habe brandneue Sachen für Sie ...“ Gehen Sie lieber weiter und lassen Sie diesen Idioten wie so viele andere hinter sich. Es gibt nichts „Brandneues“. In der Medizin, in den Naturwissenschaften gibt es gelegentlich einen Durchbruch, Aber nicht im Bereich Persönlichkeitsentwicklung. Niemand kann Ihnen „brandneue Schlüssel zum Erfolg“ offerieren. Das ist ganz und gar unmöglich. Jeder, der Ihnen etwas anderes sagt, spielt nur mit Ihrer Leichtgläubigkeit – damit, dass Sie wissen, „das alte Zeug“ hat nicht funktioniert und alle Ihre Hoffnungen auf etwas Neues setzen. Diese Kerle verpacken das alte Zeug einfach neu und nennen es neu und „verbessert“, damit Sie es kaufen. erinnern Sie sich an das Getränk New Coke? Es war nichts weiter als ein brillanter Marketing-Schachzug, um mehr Regalfläche im Supermarkt zu bekommen. Eine Zeitlang funktionierte es ganz gut, denn die Leute sind immer neugierig auf alles „Neue“, „Verbesserte“. Dann aber verlief die Begeisterung im Sande, denn die Leute sahen ein, dass man die Originalrezeptur von Coca-Cola nicht verbessern kann. Mit Persönlichkeits- und Karriereberatung verhält es sich ganz ähnlich. Die Leute sind immer ganz wild auf alles, was „neu und besser“ sein soll, aber dann ebbt die Begeisterung ab und sie kehren zur altbewährten Formel zurück.

Mein Rezept ist das Originalrezept. Ich möchte, dass Sie wissen, dass ich nur alte, bewährte Ideen propagiere. Alte Sachen, die fast jeder erfolgreiche Mensch umgesetzt hat. Sachen, die funktionieren. Bewährte Dinge. Dinge, die schon seit Jahrhunderten klappen und sich