

**Wolfgang Gehrer**

# **UNDERDOGS SECRETS**

**Vom Hauptschüler zum Top-Consultant und Top-Speaker.  
Eine abenteuerliche Karriere-Story voller gewitzter Ideen,  
überraschenden Wendungen und unkonventionellen  
Strategien.**



**WINDSOR VERLAG**

[www.windsor-verlag.com](http://www.windsor-verlag.com)

© 2016 Wolfgang Gehrer

Alle Rechte vorbehalten. All rights reserved.

Verlag: Windsor Verlag, Hamburg  
ISBN: 978-1-627845-75-5

Umschlaggestaltung: Julia Evseeva  
Layout: Julia Evseeva

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

# INHALTSVERZEICHNIS

## EINSTIEG

Prolog .....	7
Ursachen und Auslöser, chronologisch geordnet .....	9

## FANGEN WIR MAL MIT GRUNDSÄTZLICHEM AN ...

How to read this book .....	12
Gehörst DU zu meiner Zielgruppe? .....	16
Huffington Artikel .....	18
Die neuen Underdogs .....	21
Grundsätzliches: Karriere, gestern, heute, morgen .....	24
Auf eine Rente hin zu arbeiten ist nicht nötig .....	29

## DU HAST EIN BIRNENPROBLEM ...

### DEINE BIRNE, DEIN KOPF IST DAS PROBLEM

Mach das alte Typenschild ab und schreib ein neues .....	33
Glaub nicht alles was Du denkst – Manipuliere zuerst Dein eigenes Mindset .....	36
MilStrat4U .....	43
Bauernschlau, clevere Landwirte und andere erstaunliche Querdenker - Da Doni .....	51
Schienen im Kopf .....	54

## FINDE DEINE LEHRMEISTER ...

### FANGEN WIR DOCH MIT MEINEN AN

Lerne meine neuen Freunde Vilfredo, Bljuma, Cyril, Tim und Tony kennen .....	57
80/20 in der Praxis .....	58
Wirksamkeit .....	64
Zeit gegen Ergebnis .....	68

<b>WERDE EIN MENSCHENFLÜSTERER ...</b>	
<b>ODER AUF NEUDEUTSCH: PEOPLE EXPERT</b>	
Zugang - Social Engineering .....	76
Entscheider & Zugang .....	78
People Expert .....	79
Die Geheimnisse der Verhandlungskünstler: Gehaltsverhandlung	90
Werde zum Mythos durch Entmystifizierung .....	133
<b>ANDERS SEHEN FÜR FORTGESCHRITTENE ...</b>	
Wenn Du schon nicht besser sein kannst, sei anders .....	140
Das erste wirklich wichtige Ziel im Leben: Status FUCK YOU .....	161
Project Liberacion .....	165
<b>BUSINESS IN 3D – NEUE FACETTEN, UNGEWÖHNLICHE BETRACHTUNGEN, ALTE REGELN</b>	
Business-Sprache und -Verhalten.	
Der geheime Code für Insider .....	196
Realität ist verhandelbar und veränderbar – proaktiv die Ebenen wechseln .....	202
Das Bestseller-Produkt, welches nur Du hast. Individuell geprägt und garantiert sehr gefragt .....	206
... a new generation .....	209
<b>SCHLUSS</b> .....	213



# EINSTIEG

## Prolog

Es roch nach Sieg, anders lässt sich dieser Tag nicht hinreichend beschreiben. Eigentlich war es der Geruch einer edlen, frisch gepflegten Ledercouch, vermischt mit dem typischen Geruch von frisch aufgebrühtem Kaffee. Ich habe gelesen, dass der Geruchssinn von allen Sinnen am intensivsten mit Ereignissen verbunden ist.

In diesem Fall stimmt das zu hundert Prozent. Dieser Geruch nach Leder & Koffein wird für immer und ewig mit diesem Tag und einem schwer zu beschreibenden Glücksgefühl verbunden sein. Möglicherweise am besten zu vergleichen, mit dem Gefühl des Bergsteigers, der nach einem langen, anstrengenden Aufstieg endlich den Gipfel erreicht hat.

Wir schrieben das Jahr 2013, es war Sommer, ein schöner warmer Sommertag. Ich saß auf der besagten Ledercouch in einem edel möblierten Büro in München und hielt eine dampfende Tasse mit Kaffee in der Hand. Mir gegenüber saß der Geschäftsführer eines bekannten IT-Unternehmens, der mich gerade eben für 5 Tage zu einem Tagessatz von je 1750.- € als Berater gebucht hatte. Ich nippte an meinem Kaffee, der unterschriebene Vertrag lag vor mir und wir plauderten noch ein bisschen über dies und das.

1750.-€ / Tag! ... und diese Tage würden nicht einmal acht Stunden haben. Soviel hatte ich früher einmal im Monat verdient. Ich hörte nur noch mit halbem Ohr zu, er plauderte weiter, unverbindlich, freundlich, locker, belanglos. Während mein Puls raste und meine Hände schwitzten. Ich versuchte cool zu bleiben, so zu tun, als ob ich das alles gewohnt wäre. Als ob das nicht meine erste Buchung zu diesem Satz wäre.

Aber das war es. Ich hatte es zum ersten Mal geschafft, meine Beratung zu einem ordentlichen (zumindest was ich damals dafür hielt) Tagessatz zu verkaufen. Ich atmete tief durch, roch noch einmal das Leder, den Kaffee. Was für ein Tag.

Der Weg dorthin war lang, sehr lang. Zunächst hatte es nicht so ausgesehen, als ob ich mich überhaupt auf den Weg machen würde. Dann hatte es nicht so ausgesehen, als ob ich es schaffen würde. Aber jetzt saß ich hier und konnte es selbst nicht fassen. Ich weiß nicht mehr genau, wie lange der Small Talk noch dauerte, ich erinnere mich auch nicht mehr an die Verabschiedung, den Aufzug oder die Eingangshalle. Ich erinnere mich erst wieder an den Moment, als ich wieder in meinem Auto saß.

Draußen drehte sich die Welt weiter, Fußgänger, Autos, Radfahrer, blauer Himmel, Sonnenschein, aber es fühlte sich alles so unwirklich an, als wäre ich in einem 3D-Kino. In einem zugegeben sehr coolen Film. Die Mappe mit dem unterschriebenen Vertrag lag neben mir auf dem Beifahrersitz. Fix gebuchte 5 Berater-Tage á 1750.- € das waren 8750.- €, an einem einzigen Tag verkauft. Sensationell! Ich hatte es endlich geschafft.

Es war August, es war kurz vor meinem 48. Geburtstag, es war unglaublich. Ich schloss die Augen, lehnte mich zurück in die Ledersitze, atmete tief durch und erinnerte mich an die Zeit, als mein Abenteuer begann ...

## Ursachen und Auslöser, chronologisch geordnet

Seit Sigmund Freud die erste Patientin auf der Couch liegen hatte, gibt es einen regelrechten Boom in Ursachenforschung. Vielleicht finden sich ja auch in meiner Historie Hinweise darauf, warum ich so geworden bin, wie ich jetzt bin. Hier ein paar chronologisch geordnete Stichpunkte für den geneigten Hobbypsychologen:

1978 Ich schließe die Hauptschule ab und beginne eine Ausbildung im Elektrobetrieb meines Onkels. Grundlage dafür ist mein offensichtliches Interesse an Technik und technischen Basteleien (so gesehen hätte ich auch Bombenleger werden können). Dreieinhalb Jahre später schließe ich die Ausbildung erfolgreich ab, es beginnt eine vielversprechende Karriere in der Elektrotechnik.

1987 Die Einberufung zu den Gebirgsjägern der Bundeswehr beendet meinen vielversprechenden Karrierestart in der Elektrobranche (im wesentlichen Installationsaufgaben auf dem Bau, wo ich den ganzen Tag im Dreck stand) und zeigt mir eine völlig neue Umgebung (wo ich jetzt im Dreck liege und darin herumrobbe).

1990 Nach den ersten Monaten habe ich mich gut eingewöhnt und beginne mich wohlzufühlen (und höre auf rumzurobben). Ich verpflichte mich auf 8 Jahre. Ich habe zum ersten Mal Führungsaufgaben und Verantwortung. Parallel dazu verändert sich mein Umfeld (was sehr gut für mich ist). Meine neuen Kameraden sind zielorientiert und willensstark, wollen im Leben vorwärtskommen und zeigen mir Wege zu mehr Erfolg: Weiterbildungen, Bücher, Kurse etc. Jetzt bin ich endgültig angefixt und will es wissen.

1994 Ich gebe die Uniform ab und verlasse die aktive Armee wieder (meine Mutter weint, hauptsächlich wegen der Uniform), nutze die Förderungsmöglichkeiten als Noch-Soldat in verschiedenen Weiterbildungsmaßnahmen und füttere mich selbst mit neuem Wissen.

1997 Es ist so weit, ich mache mich mit IT Consulting selbständig (ich baue Computer zusammen und verkaufe sie). Alle meine Freunde und meine Familie halten mich für wahnsinnig (ich halte mich selbst für den neuen Bill Gates), mein Bankberater lacht mich aus und verweigert mir ein Gründerdarlehen (wir sind seitdem wieder per Sie).

2000 Nach einigen Jahren im Geschäft verstehe ich besser, wie der Hase läuft. Meine Firma hat inzwischen mehrfach den Namen und das Logo geändert (mein Steuerberater dreht langsam durch), ich entdecke neue Geschäftsfelder, unter anderem Direktvertrieb, MLM (wovon mir alle abraten), ich lerne praktisch für lau verkaufen und präsentieren (und gewinne direkt einen Best Sales Award) und verdiene dabei auch noch ganz gut (was alle für pures Glück halten).

2005 Ich bin nun halbwegs erfolgreich in mehreren Geschäftsfeldern parallel unterwegs, aber eine krachende Pleite mit einer 24h-Videothek beendet meinen steilen Aufstieg vorerst – ich habe 50.000.- Schulden, kein Einkommen, kein Selbstvertrauen mehr und keine neuen Ideen. Ich wohne mietfrei im Haus meiner Eltern und verbringe viel Zeit mit Videospielen. Meine Mutter drängt mich täglich, mir einen angestellten Bürojob zu suchen (ich rechne mir aus, dass ich dann mit ca. 80 Jahren schuldenfrei bin).

2006/ 2007 Ich raffe mich wieder auf, nutze meine Fähigkeiten als Vertriebs- und Marketingprofi, bin als Vertriebsleiter tätig, wechsle kurz darauf zuerst als Consultant, später als Geschäftsführer zu einer Personalberatung und Seminaragentur (wo ich den nächsten Knowhow- und Selbstbewusstseins-Schub bekomme). Ich wechsle erneut proaktiv das Niveau und sehe mich jetzt als High Level Trainer.

2010/ 2011 Ich will wieder selbständig und unabhängig sein. Nach einer unschönen Rücken-OP und der darauffolgenden Reha schreibe ich mein erstes Buch (naja, ein Ebook, mit ca. 60 Seiten in mäßigem Deutsch, aber ein Anfang) und dann wage ich



den Neustart als Trainer, Coach, Consultant. Wie ich nun weiß: Wissen/ Erfahrung/ Bauernschläue lassen sich teuer verkaufen und genau das tue ich. Knapp zwei Jahre später sitze ich in dem anfangs erwähnten Büro auf der Ledercouch.

2013 Als Mitbegründer und Shareholder einer kleinen Personalberatung (EasyEmplo) steige ich partiell wieder in Personalberatung ein (klingt immer super, so etwas in der Hinterhand zu haben).

2015 Back to Real HR. Ich bin nun im High Level Executive Search tätig, ein erneuter Niveauwechsel auf die höchste Ebene und verkehre nun mit den Top-Führungskräften der Top Unternehmen.

2016 Ich beschließe, mich selbst zum Mittelpunkt zu machen, meinen Werdegang, meine Strategien und mein Knowhow als Produkt zu verkaufen und wandle mich zum Keynote Speaker und Bestseller Autor.



# FANGEN WIR MAL MIT GRUND- SÄTZLICHEM AN ...

## How to read this book

Ein paar Anregungen, um maximalen Gewinn aus Deiner Investition in dieses Buch zu ziehen. Du hast Geld in dieses Buch investiert und bist gerade dabei, nun auch noch Zeit hinein zu investieren. Geld ist jederzeit ersetzbar und neu generierbar, Zeit nicht (von wegen Zeit ist Geld, Zeit ist unvergleichbar wertvoller). Ich gehe davon aus, dass Du nicht nur zur Unterhaltung liest, sondern weil Du Dir etwas davon versprichst. Beste Voraussetzungen, um vorab einen Rahmen zu schaffen.

Bücher sind wertvoll, manche wegen ihres Inhaltes, andere wegen ihres Alters, ihrer historischen Geschichte oder ihres namhaften Autors. Das vor Dir liegende Exemplar ist ein Arbeitsbuch. Sein Wert liegt im Wesentlichen im Inhalt. Du solltest es mehr als einmal zu Hand nehmen, Notizen hineinschreiben, Zettel einlegen, Passagen mit Markerstiften anstreichen oder unterstreichen, kleine Post-It-Einmerker auf die Seiten kleben, die zu Deinem Vorhaben im Leben passen. Anregungen werden manchmal wiederholt und von verschiedenen Seiten beleuchtet, wähle die Perspektive

oder die Sichtweise, die Dich mehr anspricht. Versuche die Informationen drei- oder mehrdimensional zu sehen, es gibt immer mehr als eine Ebene, auf der Dinge etwas bedeuten können.

Neuro-Wissenschaftler vergleichen unser Gehirn gerne mit einem Netzwerk wie dem Internet. Dieser Vergleich stimmt vermutlich und stellt ein schönes, greifbares Bild dar, um komplexe Zusammenhänge einfach darzustellen. Ich möchte dieses Bild vom vernetzten Wissen gerne übernehmen. Wissen und Können ist nie linear, sondern immer vernetzt und verbunden.

Das eine bedingt das andere und bezieht sich wiederum auf ganz anderes. Darum ist es meiner Meinung nach schwer bis unmöglich, ein Buch zu schreiben, welches fortlaufend Seite für Seite, linear eben, ein komplexes Thema abbildet. Rück- und Querverbindungen würden verloren gehen und wertvolle Umkehrschlüsse ebenso. Darum wundere Dich also nicht, wenn nicht alle Kapitel hintereinander weg logisch, linear aufeinander aufbauen (auch wenn ich versucht habe, es so lesbar wie möglich zu gestalten). Der Zusammenhang ergibt sich im weiteren Verlauf und oft ist ein Einschub oder ein Rückbezug erforderlich, um einen weiteren Aspekt einzubringen. Vielleicht ziehst Du gerade durch diesen Aufbau auch Schlüsse, die außer Dir kein anderer ziehen könnte. Zitate und Texteingänge aus meinen Artikeln, früheren Büchern (die nicht mehr auf dem Markt sind) und Vorträgen folgen ebenfalls diesem Zweck. Sie beleuchten den Sachverhalt noch einmal aus einem anderen Blickwinkel.

Die Schreibweise hier ist an einen gesunden Pragmatismus gebunden. Das bedeutet, dass viele Dinge stark vereinfacht oder banalisiert dargestellt werden. Hier geht es um Prinzipien, nicht um Details und maximale Information. Sobald der praktische Nutzen erkennbar und nachvollziehbar ist, ist damit auch gleichzeitig genug dazu gesagt bzw. geschrieben.

Wenn ich zum Beispiel schreiben würde, Ibuprofen ist so etwas Ähnliches wie Diclofenac (um den jeweiligen Markennamen nicht nennen zu müssen) dann stimmt das natürlich nur zum Teil. Um

aber kurz zu erklären, was mit einem Begriff überhaupt gemeint ist, dafür reicht diese Aussage völlig aus. Schon klar, gerade hier in Deutschland springen jetzt alle Profi- und Hobbypharmakologen auf und stürzen sich in die Materie. Genau das, was wir hier nicht brauchen. Belassen wir es also jeweils bei griffigen, pragmatischen Aussagen und lassen wir die Feinheiten den Profis.

Dieses Buch soll in erster Linie Impulse setzen, es ist kein klassischer Ratgeber. Deswegen folgt oft keine detaillierte Beschreibung, wie Dinge funktionieren könnten, was zu tun ist usw. Meiner Meinung nach sollte der Impuls ausreichen. Die Idee ist da, jetzt liegt es an Dir einen Weg zu finden, den Impuls für Dich zu nutzen. Konfuzius hat einmal gesagt: „Wenn ich einem Schüler ein Bein eines Tisches zeige und er findet die anderen drei Beine nicht alleine, dann will ich ihn nicht als meinen Schüler haben.“ Das ist keine Arroganz, es ist die Vorgehensweise eines Meisters. Er verlangt einfach eine pro-aktive Haltung im Umgang mit der eigenen Entwicklung.

Im weiteren Verlauf werde ich aus Gründen der besseren Lesbarkeit immer jeweils die männliche Form wählen. Natürlich meine ich immer beide Geschlechter, aber immer er/sie, Bewerber/in oder Direktor m/w schreiben zu müssen finde ich schwerer lesbar und umständlich. Daher immer die einfachere Schreibweise.

Wie Du sicher schon bemerkt hast, schreibe ich in der DU-Form. Ganz einfach, weil sich manche Dinge so leichter, persönlicher und eindringlicher formulieren lassen (schon meine Oma hat immer gesagt: „Du Depp sagt sich leichter als sie Depp“). Nun will ich hier niemanden beileidigen, aber der Kern stimmt schon, manche Dinge gehen einem in Du-Form leichter von den Lippen, bzw. von der Tastatur. Sie gehen aber beim Empfänger auch leichter ins Bewusstsein.

Zum anderen stellt „Du“ eine persönlichere Beziehung her. Aus irgendeinem Grund tue ich das schon mein Leben lang, ich bin mit so gut wie allen Menschen in meinem Umfeld, mit denen ich zu tun habe und zu tun haben will, sehr schnell per Du. Vielleicht

liegt es an meiner ausgeprägten Kontaktfreudigkeit, oder an meiner extravertierten Persönlichkeit, aber bisher bin ich immer gut damit gefahren.

Denjenigen, die sich mit ein bisschen mehr Distanz wohler fühlen, biete ich das Arbeits-Du an, ausschließlich hier im Buch und zweckgebunden. Es soll einfach einen direkteren Zugang zum geschriebenen ermöglichen und keinesfalls als plumpe Annäherung verstanden werden. Bei einem späteren, persönlichen Treffen können wir dann gerne wieder förmlicher werden.

Der komplette Aufbau des Buches folgt einem bestimmten Stil. Es soll unterhaltsam sein und Anregungen vermitteln, wie ein entspanntes Gespräch mit einem guten, nicht mehr ganz jungen Freund, der etwas schon getan hat, was Du selbst noch tun willst. Ihr sitzt also gemütlich zusammen, bei einem Kaffee oder einem Glas Wein. Der Freund erzählt, Du stellst die eine oder andere Frage. Er spricht von seinen Erfahrungen, Strategien und Absichten. Warum und wie er bestimmte Ziele verfolgt hat und was er dabei gelernt hat. Was funktioniert hat und was nicht. Er erzählt die eine oder andere unterhaltsame Anekdote und gibt viele praktische Beispiele. Du genießt die Unterhaltung und saugst die Informationen in Dich auf. Als Du wieder nach Hause gehst, bist Du erfüllt von Ideen, Impulsen und Möglichkeiten und ein bisschen angeschickert vom Wein. Verstehst Du jetzt warum ich per Du schreibe?

Die wichtigsten Fragen, welche Du Dir während des Lesens fortwährend stellen solltest, sind: „Wie hilft mir das weiter? Wie kann ich das für mich adaptieren? Was bedeutet das für mich, in meiner aktuellen Situation?“

Zeit ist unglaublich wertvoll. Verschwende sie nicht. Lies deshalb bitte den nächsten (kurzen) Abschnitt, über Zielgruppen, um heraus zu finden, ob sich der Zeiteinsatz, um dieses Buch zu lesen, für dich lohnt.

# Gehörst DU zu meiner Zielgruppe?

Jedes Produkt und jedes Buch hat seine spezielle Zielgruppe. So auch mein neuestes Werk. Du gehörst zu meiner Zielgruppe und solltest dieses Buch unbedingt lesen, wenn die folgenden Punkte auf dich zutreffen:

- Du bist hungrig und willst im Leben noch mehr erreichen als bisher
- Du stehst auf unkonventionelle Strategien
- Du bist fähig, Information für Deine persönlichen Bedürfnisse zu adaptieren
- Du magst einen lockeren, persönlichen Umgangston
- Du willst mehr Leben in Deinem Leben
- Dein Start war eher suboptimal oder Du hast noch Ziele offen
- Du siehst dich selbst als dynamische Persönlichkeit, die sich ändern und anpassen kann

Meiner Erfahrung nach ist es gut zu polarisieren. Ein altes Sprichwort sagt: „everybody's darling is everybody's Depp“ Auch ein Autor kann (und in meinem Fall will) es nicht jedem Recht machen. Was ich zu sagen habe und wie ich es sage wird nicht jeden interessieren und nicht zu jedem passen. Falls das der Fall ist: Stell das Buch bitte zurück ins Regal oder gib es jemand anderem. Schön, dass Du kurz rein gesehen hast und viel Glück auf Deinem weiteren Weg.

Für alle anderen freue ich mich, einen neuen Partner im Geiste gefunden zu haben. Du wirst jede Menge Inspiration, Anregungen und Impulse in diesem Buch finden. Auf meinem Weg habe ich viele verschiedene Dinge in verschiedensten Bereichen erreicht und getan, unter anderem:

- Geschäftsführer einer Personalberatungsagentur
- Senior Consultant im High Level Executive Search bei einem der Branchenführer
- Hoch bezahlter Trainer für Marketing und Vertrieb
- Einen Preis für den besten Vertriebler gewonnen
- Aus meinem Business einen Halbtagesjob gemacht
- Persönliche Kontakte zu High Level Kontakten aufgebaut
- Meine Rente bewusst aufgegeben
- In kürzester Zeit einen Meistergrad in Kung Fu erworben
- Vom Hauptschüler zum Top Speaker avanciert
- Einen Weg gefunden, mit über 50 Jahren immer noch fit und durchtrainiert zu sein
- Ein paar Bücher geschrieben und erfolgreich vermarktet

Die ganze Aufzählung konnte ich erreichen, weil ich unkonventionelle Wege gegangen bin. Und hier erzähle ich, wie ich das gemacht habe und was ich mir dabei gedacht habe. Lehn dich zurück und genieß die Show.

Ich zähle das nicht auf um anzugeben (na gut, ein bisschen vielleicht), sondern um zu zeigen, dass die folgenden Inhalte keine reinen Kopfgeburten sind, sondern wirklich schon einmal angewendet wurden und funktioniert haben. Ich lese sehr viel und habe in vielen (gerade in Ratgeber-) Büchern oft das Gefühl, dass die Autoren einfach voneinander abgeschrieben haben, aber nicht unbedingt selbst die jeweilige Erfahrung gemacht haben oder die beschriebenen Techniken nicht wirklich selbst ausprobiert haben.

Im weiteren Verlauf werde ich des Öfteren früher verfasste Texte in das Buch einfügen, soweit sie gerade zum jeweiligen Kontext passen und eine weitere Perspektive eröffnen. Beginnen wir doch mit einem Artikel für die Huffington Post, welchen ich im Sommer 2016 dort veröffentlicht habe:

# Huffington Artikel

## **Warum ein suboptimaler Start manchmal der beste Start ist**

*Als ich meine Karriere begann (die ich damals bestimmt nicht „Karriere“ genannt hätte) war ich zuerst ein Hauptschüler ohne besondere Ambitionen und danach ein Handwerker ohne besondere Ambitionen. Mag ja sein, dass erfolgreiche Menschen normalerweise schon sehr früh damit anfangen ihren Weg zu gehen, ich tat es lange nicht. Es dauerte schließlich noch viele Jahre, bis ich doch noch auf die Idee kam, mehr aus meinem Leben zu machen. Nun hatte ich aber zwei Probleme: Ich hatte nicht nur schlechte Startbedingungen, ich war auch verdammt spät dran.*

*Im Rückblick sehe ich das aber eher als Vorteil. Die klassischen Wege schienen verbaut. Mit 30 Abitur nachmachen und anschließend noch studieren? Eher nicht, ich wäre gefühlt gerade rechtzeitig zur Rente fertig geworden. Also suchte ich mir andere Wege, sehr kreative und unkonventionelle Wege. Diese Vorgehensweisen waren zunächst nicht wirklich frei gewählt, es gab schlicht keine andere Möglichkeit außer der, kreativ zu werden. Aber mit ein bisschen Bauernschläue und ein bisschen Glück ergaben sich nach und nach die ersten Chancen karrieretechnisch vorwärts zu kommen.*

*Eine bekannte asiatische Weisheit lautet: „Wenn der Schüler bereit ist, dann erscheint der Meister“ und tatsächlich erschienen nach und nach die „Meister“ von denen ich sehr schnell lernte, wie der Hase wirklich läuft. (Erscheinen trifft es hier vielleicht nicht so ganz, manche musste ich auch ganz schön nerven, bevor sie bereit waren, mit mir zu arbeiten) Von den Besten zu lernen beschleunigte mein Vorankommen ungemein und glich relativ schnell meine Verspätung wieder aus. Heute bin ich glücklich und sehr erfolgreich in dem was ich tue. Im Rückblick bin ich stolz auf*



*mein Underdog-Image, die unkonventionellen Strategien und die verdrehten Wege, die ich gefunden habe und die ich gegangen bin.*

### ***Schön und gut, aber was hat das alles mit Dir zu tun?***

*Einige der hellsten Köpfe der Menschheit waren und sind Quereinsteiger oder sind zumindest aus schwierigen Verhältnissen gestartet. Michael Faraday war Sohn eines Schmieds und erlernte zunächst die Buchbinderei, bevor er beschloss sich weiter zu entwickeln. Abraham Lincoln war Farmer, Kaufmannsgehilfe, Landvermesser und Posthalter, bevor er schließlich zu einem der bedeutendsten Präsidenten der Vereinigten Staaten wurde. Buckminster Fuller wollte nach einem Bankrott und dem Tod seines Kindes Selbstmord begehen, aber besann sich eines Besseren. Er beschloss: „Sein weiteres Leben als Experiment zu verstehen: Er wollte feststellen, was eine einzelne Person dazu beitragen kann, die Welt zum Nutzen der Menschheit zu verändern“ und wurde einer der genialsten Universal-Wissenschaftler seiner Zeit. Das Internet ist voll von Geschichten über Underdogs, die es schließlich doch noch in Angriff genommen haben, ihr Potential zu entwickeln und ein Leben im Lichte ihrer vollen Möglichkeiten zu leben. Von den Karrieren der heutzutage eher bekannten Persönlichkeiten, wie Bill Gates oder Steve Jobs, will ich erst gar nicht anfangen. Wie viel ärmer wäre die Welt, wenn sie alle einfach aufgegeben hätten?*

### ***Was ist nun die Kernaussage dabei?***

*Ganz egal, wo Du gerade stehst, oder wie alt Du bist. Egal, was Du bisher gemacht hast oder wie suboptimal Deine Karriere bisher gelaufen ist, Du hast noch eine Chance. Es gibt immer neue Wege und Möglichkeiten. Fehler, Rückschläge und miese Start-*

*bedingungen können zu Stärken werden. Ich könnte heute keine Vorträge über unkonventionelle Strategien halten, wenn ich eine klassische, geradlinige Karriere gemacht hätte. Ich weiß, dass es dort draußen noch unglaublich viel Potential gibt. Ich habe ein vor einiger Zeit ein Potenzialanalysesystem mitentwickelt und habe dabei so viele brillante Köpfe kennen gelernt. Ich bin fest davon überzeugt, dass wir als Gemeinschaft deutlich weiter sein könnten, wenn jeder bereit wäre an zu treten und der Welt zu geben, was er bisher zurück hält. In diesem Sinne: Trau dich und fang an.*

Ende des Artikels – packen wir es an:

## Die neuen Underdogs

Per Definition bezeichnet „Underdog“ einen Benachteiligten oder Schwächeren, beziehungsweise jemanden der einem anderen unterlegen ist. Zum ersten Mal schriftlich erwähnt wurde der Ausdruck Ende des 19. Jahrhunderts. Er lässt sich auf die zu der Zeit verbreitete Hundekämpfe zurückführen, in denen unterlegene Hunde als „underdogs“ bezeichnet wurden, im Gegensatz zu überlegenen „top dogs“. Ich denke dabei am ehesten an einen Typen wie „Rocky.“ Jemand der sich trotz schlechter Grundvoraussetzungen erfolgreich durchkämpft um sein Ziel zu erreichen.

Dabei liegen diese Ziele in allen möglichen Bereichen: sportliche Ziele (wie als Außenseiter einen bestimmten Wettkampf zu gewinnen), körperliche Ziele (wie ein paar Kilos abzunehmen, wer hier mit deutlichem Übergewicht, wenig Fachwissen und wenig finanziellen Mitteln für gutes Essen und Sportmöglichkeiten startet, ist definitiv ebenfalls ein Underdog) und dann sind da noch Ziele, die im Wesentlichen mit Geld, Erfolg, Macht und Anerkennung zu tun haben. Meinem bevorzugten Thema in diesem Buch.

Nun jammern wir in den westlichen Ländern ja auf relativ hohem Niveau. Wenn Du persönlich, nicht jemand den Du kennst, oder jemand von dem Du gehört hast, wenn Du persönlich momentan ein Dach über dem Kopf hast, einen Kühlschrank voll Essen hast und Dein Leben nicht unmittelbar bedroht ist, dann geht es Dir deutlich besser als großen Teilen der Menschheit. Hierzulande starten also auch die Underdogs auf relativ hohem Niveau. Aber trotz einer gewissen Grundsicherheit und unbegrenztem Zugang zu Wissen in offenen Bibliotheken und dem Internet gibt es natürlich immer noch Barrieren, die es erschweren wirklich vorwärts zu kommen. Genau darum werden wir uns kümmern.