

Falls dieser Newsletter nicht korrekt angezeigt wird, klicken Sie bitte hier.

[Profil](#) | [Vortragsthemen](#) | [Veranstaltungstermine](#) | [Pressestimmen](#) | [Referenzen](#)



Hermann Scherer
Jenseits vom Mittelmaß

News-to-use-Letter
Ausgabe: 22
Dezember 2009

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sie behaupten das Steuer Ihres Lebens selbst in der Hand zu haben? Warum das nicht so ist, lesen Sie hier.

Dieser News-to-use-Letter ist für alle, die nicht im Mittelmaß versinken, sondern mit Mut und Leidenschaft ihre Ziele verfolgen. Mit wertvollen Praxistipps und aktuellen Informationen rund um das Thema „persönlicher Erfolg“, „Unternehmenserfolg“ und „Chancenintelligenz“.

Viel Spaß beim Lesen und möglicherweise sehen wir uns bei einem meiner Vorträge. Die Termine finden Sie [hier](#).

Ihr
Hermann Scherer

Inhalt

- [01 Warum wir irrationale Entscheidungen treffen](#)
- [02 Wie viel Prozent sind zu Organspenden bereit?](#)
- [03 ErLESENe Weiterbildung](#)
- [04 Vortragstournee von Hermann Scherer](#)
- [05 Kalender von Hermann Scherer](#)
- [06 Hermann Scherer](#)



Drucken Sie !

Sie können diesen Newsletter auch grafisch aufbereitet [ausdrucken](#) und ganz in Ruhe lesen



Kopieren Sie !

Nutzen Sie Artikel des Letters für eigene Publikationen
Bedingung: ein Hinweis & Link auf www.hermannscherer.com



Empfehlen Sie !

[Empfehlen Sie diesen Newsletter](#), indem Sie ihn einfach weiterleiten. Vielen Dank!

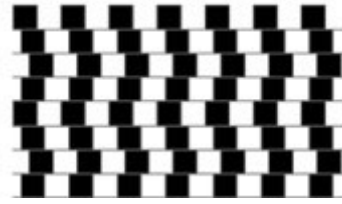


Stöbern Sie !

Stöbern Sie in unserem [News-to-use-Letter-Archiv](#)

01 Warum wir irrationale Entscheidungen treffen

Wer kennt sie nicht, die verblüffenden Illusionsbilder mit den optischen Täuschungen: Da scheinen - wie in diesem Beispiel - die Linien krumm und schief zu sein, wenn wir aber nachmessen, dann sehen wir, dass alle Linien exakt parallel laufen. So ist unsere Wahrnehmung.



Die Illusion ist eine Metapher für irrationales Verhalten. Das schöne an optischen Täuschungen ist, dass wir den Fehler mit einem Lineal einfach aufdecken und demonstrieren können. Schnell lässt sich beweisen, dass sich unsere Augen getäuscht haben. Das Interessante dabei ist, dass unsere Augen, wenn wir das Lineal weglegen, sofort wieder der Täuschung verfallen. Man könnte meinen, wir hätten in der letzten Minute nichts gelernt. Es ist fast unmöglich, das Gefühl zu überwinden, dass die Linien nicht parallel laufen. Unsere Intuition täuscht uns immer wieder, obwohl wir es vorher überprüft haben. Sehen Sie diese Illusionen als Metapher, denn das Sehen ist eine Eigenschaft, die wir am besten können. Ein bedeutender Teil unseres Gehirns ist für das Sehen zuständig, mehr als für alle anderen Tätigkeiten. Wenn wir wach sind, sehen wir, egal was wir auch tun.

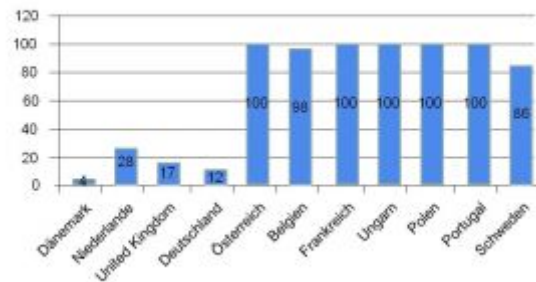
Wenn wir nun diese vorhersehbaren Fehler beim Sehen, einer Tätigkeit in der wir so gut sind machen, wie hoch ist dann die Wahrscheinlichkeit, dass wir noch mehr Fehler machen, bei den Dingen, in denen wir nicht so gut sind, beispielsweise bei Finanzentscheidungen? Bei etwas, wozu wir keine evolutionäre Anlage haben, keinen spezialisierten Bereich im Gehirn? Im Gegensatz zu den optischen Täuschungen kann es leicht sein, dass wir viel mehr Fehler machen, als wir denken und dass wir diese nicht einmal bemerken. Zudem lassen sich kognitive Täuschungen viel schwerer aufdecken als optische Täuschungen. Deshalb wollen wir uns eine kognitive Illusion oder Entscheidungsfindungsillusion anschauen (vgl. Johnson & Goldstein).

02 Wie viel Prozent sind zu Organspenden bereit?

Die Tabelle zeigt den Prozentsatz der Menschen aus unterschiedlichen Ländern, die daran interessiert sind ihre Organe zu spenden.

Die Länder auf der rechten Seite zeigen eine große Spendebereitschaft und die Länder auf der linken Seite eine kleine Spendebereitschaft. Warum ist das so? Warum geben einige Länder mehr und andere sehr viel weniger? Hat das etwas mit der Kultur zu tun oder liegt es vielleicht an der Religion? Wenn Sie sich die Darstellung ansehen, werden Sie feststellen, dass die Länder von denen wir annehmen, dass sie sehr ähnlich sind, ein ganz unterschiedliches Verhalten aufweisen. So sind sich nicht nur Schweden und Dänemark kulturell sehr ähnlich, auch Deutschland und Österreich oder Niederlande und Belgien. Bezogen auf Organspenden sind sie aber sehr unterschiedlich: Die Niederlande, mit der größten Spendebereitschaft innerhalb der kleinen Gruppe, bekam, nachdem sie jeden Haushalt in einem Brief um Teilnahme am Organspendeprogramm gebeten hat, eine Zusage von nur 28 %. Was auch immer die Länder auf der rechten Seite machen, sie machen einen besseren Job.

Organspendebereitschaft in %



Es zeigt sich, dass das Geheimnis mit einem Formular zu tun hat: Die Länder auf der linken Seite verwenden ein Formular, das sinngemäß so formuliert wurde: „Kreuzen Sie das Kästchen an, wenn Sie am Organspendeprogramm teilnehmen wollen.“ Und was passiert? Die Leute kreuzen nicht an und sie nehmen nicht teil. Die Länder auf der rechten Seite verwenden ein anderes Formular: „Kreuzen Sie das Kästchen an, wenn Sie nicht teilnehmen möchten.“ Interessanterweise kreuzen die Menschen auch bei diesem Formular nicht an, doch jetzt nehmen sie teil. Was bedeutet das? Wir wachen am Morgen auf und glauben, dass wir Entscheidungen treffen. Wir öffnen den Kühlschrank und glauben zu entscheiden, was wir essen. Gehen einkaufen und glauben nur das zu kaufen, was wir benötigen. Das zeigt, dass viele Entscheidungen nicht bei uns selbst, sondern bei der Person angesiedelt sind, die das Entscheidungssystem entwickelt hat. Bei der Organspende hat scheinbar die Person, die das Formular entworfen hat, einen größeren Einfluss auf die Entscheidung, als wir es schlussendlich selbst haben.

Es ist ungewöhnlich dieses Ergebnis intuitiv zu erkennen und auf die eigene Person zu übertragen. Wie viele glauben bei einem solchen Formular das eigene Verhalten bewusst zu erkennen und zu ändern?

Wir behaupten das Steuer unseres Lebens selbst in der Hand zu haben. Möglicherweise kümmern wir uns wenig um die Dinge nach unserem Tod. Ein Ökonom würde bei der Organspende behaupten, dass die Kosten den Bleistift zu heben größer sind, als der Nutzen der Entscheidung. Es ist oft so komplex, dass wir nicht wissen, was zu tun ist. Weil wir keine Ahnung haben, was zu tun ist, wählen wir, was auch immer für uns ausgewählt wurde.

03 ErLESENe Weiterbildung

Das ultimative Weihnachtsgeschenk ist da! Die „Jenseits vom Mittelmaß-Box“ von Hermann Scherer. 5 kg geballte Motivation zum Aufstehen, Anfangen und Handeln!

In der „Jenseits vom Mittelmaß-Box“ finden Sie:

- 1 Buch "Jenseits vom Mittelmaß" von Hermann Scherer - hierin sind über 10 Stunden Erlebnisvortrag von Hermann Scherer enthalten mit circa 500 abgedruckten Folien auf über 350 farbigen Seiten im gebundenen Großformat (24 x 32,5 cm)
- 1 Hörbuch "Sie bekommen nicht, was Sie verdienen, sondern was Sie verhandeln" (3 CDs) von Hermann Scherer
- 1 Hörbuch "Netzwerkstatt - Wie man Bill Clinton nach Deutschland holt" (2 CDs) von Hermann Scherer
- 1 Hörbuch "30 Minuten für eine gezielte Fragetechnik" (1 CD) von Hermann Scherer
- 1 Erfolgstagebuch "one chance a day"
- 1 Postkartenblock mit 16 verschiedenen "Jenseits vom Mittelmaß"-Postkarten
- 1 "Jenseits vom Mittelmaß"-Lesezeichen
- 1 Chancenorange als Magnetset
- 1 Würfelkalender
- 3 "große Steine"
- 1 Kreidestift zum Beschriften der Steine und
- 1 Hörbuchbeitrag "Jenseits vom Mittelmaß" gesprochen von Hermann Scherer auf wahlweise 1 "Jenseits vom Mittelmaß"-USB Stick (2GB) oder 1 "Jenseits vom Mittelmaß"-iPod shuffle (2GB) und 1 Gutschein für die Vortragsreihen von "Unternehmen Erfolg" im Wert von 50 € (**LIMITED EDITION**).



Die "Jenseits vom Mittelmaß-Box" ist nicht im Handel erhältlich und kostet inklusive einem iPod shuffle (2 GB) 249 € zzgl. Versandkosten oder alternativ inklusive einem USB Stick (2 GB) 199 € zzgl. Versandkosten.

Die Leser dieses Newsletters, die Ihre Bestellung bis zum 20.12.2009 unter y.rebling@hermannscherer.com aufgeben, erhalten für die „Jenseits vom Mittelmaß-Box“ gerne **Sonderkonditionen**:

1 "Jenseits vom Mittelmaß"-Box inklusive **USB Stick** statt 199 € für 129 €

1 "Jenseits vom Mittelmaß"-Premium-Box inklusive **iPod shuffle** und Gutschein (50 €) statt 249 € für 179 €.

04 Vortragstournee von Hermann Scherer

Hier finden Sie die wenigen öffentlichen Erlebnisvorträge von Hermann Scherer in 2010.

Präsentiert in humorvoller und unterhaltsamer Weise, dynamisch, voller Esprit und Motivation jeweils von 19:30 - 21:15 Uhr zum Thema: „**Netzwerkstatt - Networking für Fortgeschrittene**“.

02.03.2010 Erfurt, Messe Erfurt GmbH

27.04.2010 Potsdam, Industrie- und Handelskammer (IHK)

21.10.2010 Stuttgart, Haus der Wirtschaft



Den neuen Erlebnisvortrag von Hermann Scherer zu Thema "**CQ - Chancenintelligenz - Warum manche lebenslang Chancen suchen und andere sie täglich nutzen**" können Sie an folgendem Abend erleben - präsentiert in humorvoller und unterhaltsamer Weise, dynamisch, voller Esprit und Motivation von 19:30 - 21:15 Uhr:

09.03.2010 Kiel, Sparkassen-Arena-Kiel

Eintrittskarten für diese Abendvorträge in 2010 erhalten Sie [hier](#).

05 Kalender von Hermann Scherer

Veranstaltungstermine von Hermann Scherer finden Sie [hier](#).

Öffentliche Seminartermine von Hermann Scherer finden Sie [hier](#).

Lassen Sie sich inspirieren von seinem charmant-dynamischen Vortragsstil, seiner mitreißenden Rhetorik und seinen eindrucksvollen Beispielen!



06 Hermann Scherer

Der Businessexperte war internationaler Trainerausbilder und Manager of Instruction der weltweit größten Trainingsorganisation. Der Autor zahlreicher Bücher ist Mitglied im Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer sowie Dozent an mehreren europäischen Hochschulen. Ebenso hielt er Lehraufträge für das St. Galler Management Seminar der Universität St. Gallen. Das Magazin FOCUS zählt ihn zu den „10 Erfolgsmachern“ in Deutschland. Seine rhetorisch brillanten Vorträge und seine lebhaft, anschauliche Redekunst sorgen dafür, dass der Inhalt seiner Vorträge lange bei den Zuhörern wirkt. Er informiert, inspiriert, motiviert, gibt wertvolle Impulse und zeigt, wie sich die Pole-Position in den Märkten erreichen lässt.

> [Profil](#)



Hermann Scherer zählt zu den „Top 100 Excellent Speaker“ und wurde unter anderem mehrfach mit dem „Excellence Award“ ausgezeichnet.

> [Weitere Auszeichnungen](#)

Die Themen „Unternehmenserfolg“, „persönlicher Erfolg“ und „Chancenintelligenz“ stehen im Zentrum der Vorträge. Vorträge jenseits vom Mittelmaß voller Esprit und Begeisterung.

> [Aktuelle Themen](#)

Die Süddeutsche Zeitung schreibt: „Er zählt zu den Besten seines Faches. Seine Seminare sind gefragt - bei Marktführern und solchen, die es werden wollen...“

> [Weitere Pressestimmen](#)

> [Weitere Referenzen](#)

„Es war ein grandioser Vortrag!“ meinte Christa Nohe, VCN Veranstaltungsorganisation

> [Weitere Stimmen](#)

Planen Sie mit Hermann Scherer das Highlight Ihrer nächsten Veranstaltung.

.....

Dieser News-to-use-letter wurde an Sie versandt, weil Sie sich bei Unternehmen Erfolg GmbH oder Hermann Scherer mit der E-Mail Adresse **email** eingetragen haben.

Wenn Sie den Newsletter künftig nicht mehr erhalten wollen, klicken Sie bitte [hier](#).

Wenn Sie Ihre persönlichen Angaben oder Ihre E-Mail-Adresse ändern möchten, klicken Sie bitte [hier](#).

Sollten Sie bei dieser E-Mail Darstellungsprobleme haben, klicken Sie bitte [hier](#).

Pictures: www.hermannscherer.com, www.fotolia.de

Sie wünschen weitere Informationen?

Dann schreiben Sie uns - wir werden uns umgehend bei Ihnen melden.

Adresse, Impressum und Copyright:

Hermann Scherer
Ismaninger Straße 47
D-85356 Freising
Tel: +49.(0)8161.78738.23
Fax: +49.(0)8161.78738.24
E-Mail: info@hermannscherer.com
www.hermannscherer.com

Disclaimer:

Es wird keinerlei Haftung für Übermittlungsfehler, Richtigkeit oder Vollständigkeit der Angaben übernommen. Die Nennung von Produkten anderer Hersteller oder Anbieter dient ausschließlich zur Information und stellt keinen Warenzeichenmissbrauch dar. Hinsichtlich der Auswahl, Leistung oder Anwendung dieser Produkte oder Dienstleistungen wird keinerlei Gewähr übernommen.

Redaktion:

Hermann Scherer, Yvonn Rebling