

# HERMANN SCHERER

## SPEAKER + BUSINESS EXPERT

„Schatzfinder. Warum manche das Leben ihrer Träume suchen - und andere es längst leben!“

Bestsellerautor Hermann Scherer gibt in seinem neuen Buch Tipps für ein erfolgreiches und erfülltes Leben.

### Aufruf zum Regelbruch

„Muss ein hervorragender Gehirnchirurg wirklich in der Lage sein, gute Erdkundeausätze zu schreiben?“

Mit provokanten Fragen wie dieser tritt der Business-Experte Hermann Scherer in seinem neuen Buch „Schatzfinder“ seinen Kampf gegen die Gleichmacherei an. Der für seine bildhafte Sprache bekannte Bestsellerautor ruft zum Bruch mit den gängigen Verhaltensregeln auf, die uns einengten und in der Mittelmäßigkeit erstarren ließen. Nur diejenigen, so Scherer, die das Vorgegebene infrage stellen, die ihren eigenen Weg gehen und ihr Leben bewusst gestalten, sind in der Lage, Großartiges zu leisten: „Regelbrecher erreichen ihre eigenen Ziele, Regelkonformisten erreichen die Ziele der anderen.“

Aber der Gleichmacherei zu entkommen, ist gar nicht so einfach, schließlich wird uns schon in der Schule „eingebimst“, dass durchschnittlich zu sein erstrebenswert ist. Nach Scherers Überzeugung bildet nicht nur unser Schul-, sondern unser gesamtes Bildungssystem zur Mittelmäßigkeit statt zur Exzellenz aus. Statt die Stärken zu fördern, hält es dazu an, dort am meisten zu lernen, wo die schlechtesten Noten erzielt werden. Die Folge ist Durchschnittlichkeit. Der Durchschnitt erbringt jedoch keine Spitzenleistungen und auch keine Innovationen. Dies führt zu einem beträchtlichen Schaden für Wirtschaft und Gesellschaft und auch für den Einzelnen. Deshalb ist es gut, anders zu sein: „Mit dem Durchschnittsdogma setzen wir auch unsere Individualität und Diversität aufs Spiel“, warnt Scherer. Um seine These zu untermauern, zählt der Autor Beispiele erfolgreicher Menschen auf, die in der Schule eher schlecht waren oder gar versagten, im späteren Leben aber überdurchschnittlich erfolgreich waren. Der Querdenker weiß übrigens genau, wovon er spricht – schließlich fiel auch er durchs Schulraster. Sein Credo: „Wer Chancen im Leben nutzen will, muss seinen persönlichen Weg finden und sich gegebenenfalls den Institutionen widersetzen.“

Zu Rebellen werden

Neben den äußeren Umständen sind es für Scherer aber vor allem Ziellosigkeit, Angst vor dem Versagen oder einfach Bequemlichkeit, die uns davon abhalten, Außergewöhnliches zu leisten und in der Folge ein erfülltes Leben zu führen. Wir passen uns den Umständen an und nicht umgekehrt, so sein Vorwurf. „Über den Dingen stehen heißt: Wir müssen Rebellen werden!“ Wie das gelingen kann, dazu liefert der Autor in seinem neuen Buch „Schatzfinder“ viele praktische Tipps und Übungsmöglichkeiten. Scherer geht dabei ganz pragmatisch vor und argumentiert entwaffnend logisch: Wenn ich mir keine Ziele setze, kann ich sicher auch nicht scheitern. Was aber kann ich gewinnen? „Wenn Sie den auf diese Weise 100-prozentig sicheren entgangenen Gewinn auf der inneren Bilanz abgezinst als Verlust buchen, sieht der Sicherheitsdeal plötzlich sehr verlustreich aus.“

Ziel und Erfolg gehören für den Autor untrennbar zusammen. „Beschließen Sie, was sie wollen, und Sie gehören schon zu den 10 Prozent der Erfolgreichen.“ Ausschlaggebend für einen positiven Verlauf kann aber auch die Art und Weise sein, wie man seinem Ziel Ausdruck verleiht. Scherer empfiehlt die schriftliche detaillierte Fixierung. Durch den Akt des Niederschreibens erhält das Ziel nicht nur eine Form, die als Bild immer parat ist, auch eine mögliche Verwässerung der einzelnen Ausformungen des Ziels wird so verhindert.

**Hermann Scherer**  
Zeppelinstraße 3  
85399 Hallbergmoos  
Deutschland  
Tel: +49 (0) 8161.787 38.0  
Fax: +49 (0) 8161.787 38.24  
info@hermannscherer.com  
www.hermannscherer.com

[hermannscherer.com](http://hermannscherer.com)

# HERMANN SCHERER

## SPEAKER + BUSINESS EXPERT

### Mut, sich zu blamieren

Hat man sein persönliches Ziel gefunden, gilt es, dieses kompromisslos zu verfolgen, auch wenn das seinen Preis hat. Der Autor zeigt anhand von Beispielen auf, dass auch anderen Menschen ihr Erfolg nicht einfach in den Schoß gefallen ist. Es braucht Zeit und ist anstrengend. Als Beleg, dass es sich trotzdem lohnt, zitiert Scherer eine Studie unter mehreren Tausend Unternehmensgründern. Nach zwei Jahren hätten über 90 Prozent den Schritt in die Selbstständigkeit nicht bereut und würden ihn wieder tun.

Für den erfolgreichen Vortragsredner Hermann Scherer ist Erfolg eine Mischung aus dem bedingungslosen Willen zur Zielerreichung, der Investition, beispielsweise in die persönliche Weiterbildung, und der Fähigkeit, außergewöhnliche Chancen zu erkennen und zu nutzen. Um den Mut zu entwickeln, aufs Ganze zu gehen, schlägt Scherer vor, sich täglich zu blamieren. „Sie müssen in die Zone der Lächerlichkeit hineintauchen (...) Auf der anderen Seite ist: Begeisterung! Das, wofür Sie brennen!“

Den mangelnden Mut, alles zu geben, das fehlende Commitment also, macht Scherer dafür verantwortlich, dass Menschen nicht ihrer eigentlichen Neigung folgen, sondern lieber etwas tun, was sie innerlich gar nicht befriedigt. Laut einer Befragung des Beratungsunternehmens Gallup fühlt sich nur ein kleiner Bruchteil der in den letzten Jahren befragten Arbeitnehmer emotional stark an ihre Organisation gebunden. Knapp 90 Prozent gehen dagegen einer Arbeit nach, die für sie keine große Bedeutung hat, die sie nicht erfüllt und der gegenüber sie nicht committed sind. Darunter leidet die Leistungsfähigkeit des Einzelnen und in der Folge auch die seines Arbeitgebers.

### Ein unkonventioneller Test

Um zu testen, ob sich ein Arbeitnehmer wirklich für seine Tätigkeit begeistert, hat Scherer eine unkonventionelle, aber durchaus interessante Idee für Unternehmen. Er schlägt vor, jedem neuen Mitarbeiter nach seiner erfolgreichen Probezeit – je nach Einkommenshöhe – beispielsweise 3.000 Euro in bar auf den Tisch zu legen. Damit verbunden ist die Wahl, das Unternehmen sofort mit dem Bonus von 3.000 Euro zu verlassen oder ohne dieses Geld weiter beschäftigt zu bleiben. Langfristig gedacht sei dies eine sehr kostengünstige Lösung die Mitarbeiter herauszufiltern, die Commitment nur spielten.

### Glück als Überwindungsprämie

Welche Auswirkungen das fehlende Commitment für ein Unternehmen haben kann, hat Scherer als Unternehmer selbst leidvoll erfahren müssen. Doch gerade das persönliche Scheitern oder Zusammenbrüche sind für ihn wertvoll. Seinem Leben eine neue Richtung zu geben, wenn alles ganz gut läuft, ist ungleich schwieriger. „Erst wenn wir am Boden liegen, sind wir schonungslos ehrlich zu uns selbst und innerlich frei“, schreibt Scherer. „Ich bin grundsätzlich überzeugt, dass wir das menschliche Scheitern neu bewerten müssen. Glück ist in diesem Sinne eine Überwindungsprämie.“

Ohne den Zusammenbruch verharrten wir viel zu oft in einem vagen Zustand der Unzufriedenheit. Dieser äußert sich in ständigem Gejammer. Der Autor nennt in diesem Zusammenhang eine Schätzung, nach der es ein nicht eben kleiner Teil des Bruttosozialproduktes sein könnte, der durch ständiges Lamentieren verschwendet würde.

# HERMANN SCHERER

## SPEAKER + BUSINESS EXPERT

„Wenn die Jammerer die Zeit, die sie verwenden, um den Zustand zu beschreiben, dafür verwenden würden, den Zustand zu ändern, wäre das Ergebnis unglaublich.“

### Unbequeme Fragen

Mit „Schatzfinder“ knüpft Hermann Scherer an die Gedankengänge seines Bestsellers „Glückskinder“ an. Die Vision einer Gesellschaft, in der es mehr glückliche Menschen gibt, hat nicht nur für ihn, sondern auch für viele andere, die ihn bei seinen Vorträgen erleben oder seine Bücher lesen, einen großen Reiz. Scherer gibt Denkanstöße und animiert dazu, sich in Bewegung zu setzen und sich sein eigenes Urteil zu bilden. Und natürlich stellt er jeden Einzelnen in seinem Publikum auch immer wieder vor die unbequeme Frage, wo er oder sie sich selbst im Prozess der Suche nach dem Traumleben befindet: Bin ich bereit alles zu geben, bin ich wirklich glücklich oder habe ich es mir lediglich im Mittelmaß bequem gemacht hat?

### Hermann Scherer

Schatzfinder.

Warum manche das Leben ihrer Träume  
suchen - und andere es längst leben

Campus Verlag, 2013

253 Seiten, gebunden mit Schutzumschlag – inklusive E-Book

ISBN 978-3-593-39831-0

19,99 Euro