



Die ewigen Weisheiten von Konfuzius

Dr. Dr. Rainer Zitelmann spricht darüber, wie zeitlose Weisheiten zum Erfolg verhelfen

Dr. Dr. Rainer Zitelmann hat in seinem Buch „Die Kunst des erfolgreichen Lebens“ Zitate und Aphorismen von bedeutenden Persönlichkeiten aus 2500 Jahren zusammengestellt und kommentiert. Manche Weisheiten haben ewige Gültigkeit – so etwa die von Konfuzius, einem chinesischen Philosophen zur Zeit der Östlichen Zhou-Dynastie. Er lebte vermutlich von 551 v. Chr. bis 479 v. Chr. Lesen Sie hier einige seiner Weisheiten und die Kommentare von Rainer Zitelmann dazu. Das Buch mit über 200 kommentierten Zitaten gibt es jetzt übrigens auch als Audible.

Nachahmung

»Der Mensch hat drei Wege, klug zu handeln. Erstens durch Nachdenken, das ist der edelste. Zweitens durch Nachahmen, das ist der leichteste. Drittens durch Erfahrung, das ist der bitterste.«

– Konfuzius

Nachahmung ist der leichteste Weg, um zu lernen. Kleine Kinder lernen, indem sie ihre Eltern nachahmen. Und Kinder lernen unglaublich schnell. Als Erwachsene

betonen wir gern unsere eigene Originalität und schämen uns, wenn wir jemanden nachahmen. Warum eigentlich? Schon Salomon sagte: „Der Weise lernt von den Erfahrungen anderer, der Tor muss alle Erfahrungen selbst machen.“ Sam Walton, Gründer der großen amerikanischen Einzelhandelskette Walmart, bekannte: „Fast alles, was ich getan habe, habe ich von jemand anderem kopiert.“ Er wurde damit einer der reichsten Amerikaner. Warum sollen Sie den bitteren Weg gehen und aus eigenen schmerzhaften Erfahrungen klug werden, wenn Sie auch den Weg erfolgreicher Menschen studieren und von ihnen lernen können?



Lesen

»Wie geschäftig du auch sein magst: Finde Zeit zum Lesen oder verfall in selbst gewählte Unwissenheit.«

– Konfuzius

Gerade jungen Menschen gebe ich heute immer wieder den Rat: Lesen Sie mehr Bücher! Es ist einer der besten Wege, von Erfahrungen anderer Menschen zu lernen. Wenn Sie Konfuzius nicht glauben wollen, vielleicht glauben Sie dann zwei der erfolgreichsten Investoren der Geschichte, Warren Buffett und seinem Partner Charlie Munger. Buffett wurde immer wieder gefragt, was man tun solle, um ein erfolgreicher Investor zu werden. Buffetts Antwort: „Lesen Sie alles, was Sie lesen können.“ Er betonte, dass es die Lektüre in seinen prägenden Jahren war, die seine Anlagemethode geformt und das Fundament für die darauffolgenden beispiellos erfolgreichen 50 Jahre gelegt hat. Als er zehn Jahre alt war, habe er alle Bücher in der öffentlichen Bibliothek von Omaha gelesen, die das Wort ‚Finanz‘ im Titel trugen, und manche davon zweimal. Buffett las keineswegs nur Finanzpublikationen, sondern er studierte immer wieder Erfolgsbücher wie etwa Dale Carnegies Klassiker „Wie man Freunde gewinnt“ – und er entwickelte ein systematisches Programm, um die Inhalte dieses Buches praktisch umzusetzen. Viele Menschen, vielleicht auch Sie, haben Bücher wie die von Dale Carnegie gelesen. Aber bloßes Lesen macht einen Menschen nicht erfolgreich. Nachdem Buffett Carnegies Buch studiert hatte, beschloss er, eine statistische Analyse durchzuführen, um zu prüfen, was passierte, wenn er dessen Regeln befolgte. Die Leute um ihn herum wussten nicht, dass er in der Stille seines eigenen Kopfes ein Experiment mit ihnen durchführte, aber er beobachtete, wie sie reagierten. Die Ergebnisse notierte er. Mit wachsender Freude sah er, was die Zahlen bewiesen: Die Regeln funktionierten. Buffetts engster Partner, Charlie Munger, mit dem er seit Jahrzehnten ein Milliarden-Imperium aufgebaut hat, wird von seinen Kindern als „Buch

auf zwei Beinen“ bezeichnet, weil er ständig Bücher über die Errungenschaften erfolgreicher und herausragender Persönlichkeiten liest. Angeblich liest Munger jeden Tag ein Buch.

Fragen

»Wer alle Antworten kennt, hat nicht alle Fragen gestellt.«

– Konfuzius

Der chinesische Ökonom Zhang Weiyang sagte mir in einem Gespräch: „Die große Stärke von Deng Xiaoping lag darin, dass er wusste, was er nicht wusste.“ Kluge Menschen wissen, dass es viel mehr Dinge gibt, die sie nicht wissen als solche, die sie wissen. Von dem griechischen Philosophen Sokrates ist das Bekenntnis überliefert: „Ich weiß, dass ich nichts weiß“. Zwei andere Aussprüche von Konfuzius: „Wer fragt, ist ein Narr für eine Minute. Wer nicht fragt, ist ein Narr sein Leben lang.“ Und: „Echtes Wissen bedeutet, das Maß seines eigenen Unwissens zu kennen.“ Die Klugheit eines Menschen können Sie daran erkennen, wie viele und welche Fragen er stellt. Dumme Menschen können Sie daran erkennen, dass sie auf alles eine Antwort haben und glauben, alles zu wissen.

Ausdauer

»Unser größter Ruhm liegt nicht darin, niemals zu fallen, sondern jedes Mal wieder aufzustehen, wenn wir gescheitert sind.«

– Konfuzius

Jeder Mensch hat mit Niederlagen zu kämpfen – der Erfolgreiche ebenso wie der

Verlierer. Sieger und Verlierer unterscheiden sich jedoch dadurch, wie rasch sie eine Sache aufgeben, nur weil sich ihnen ernste Hindernisse in den Weg gestellt haben. Ersterer überwindet sie, letzterer kapituliert vor ihnen. Jeder Mensch ist enttäuscht oder niedergeschlagen, wenn er verloren hat. Der eine bleibt nach einem Sturz jedoch liegen, der andere steht rasch wieder auf. Es ist ganz menschlich, dass man Selbstzweifel hegt, frustriert und traurig ist, wenn man mit etwas gescheitert ist. Wie lange verharren Sie in diesem Zustand? Wie schnell weichen Niedergeschlagenheit und Frustration dem Kampfgeist und dem Siegeswillen? Wie schnell stehen Sie wieder auf, wenn Sie zu Boden geworfen wurden?

Gegenseitigkeit

»Es gibt ein Wort, das jedem als praktische Lebensregel dienen könnte: Gegenseitigkeit.«

– Konfuzius

Mark Aurel, der römische Kaiser und Philosoph drückte es so aus: „Werde also nicht müde, deinen Nutzen zu suchen, indem du anderen Nutzen gewährst.“ Was für die Beziehungen zwischen den Menschen im Allgemeinen gilt, das gilt ganz besonders auch für Ihr berufliches Fortkommen: Erfolg im Berufsleben und in der Wirtschaft hat nicht etwa derjenige, der egoistisch nur auf seinen eigenen kurzfristigen Vorteil bedacht ist. Im Gegenteil: Nur wenn Sie immer wieder intensiv darüber nachdenken, wie Sie Nutzen für andere stiften können, werden Sie selbst Erfolg haben. Wer Karriere machen will, muss sich überlegen, wie er maximalen Nutzen für die Firma stiften und wie er seinem Chef dabei helfen kann, besser dazustehen und voranzukommen, und vor allem, wie er zusätzlichen Nutzen für die Kunden der Firma stiftet. Natürlich sollen Sie „sich selbst“ bei all dem nicht vergessen, aber das Schöne ist, dass Sie umso erfolgreicher sein werden, je mehr Sie für andere tun. Dabei dürfen Sie nicht erwarten, dass 1:1 alles, was Sie geben, zurückkommt. Und manchmal müssen Sie andere daran erinnern, dass es keine Einbahnstraße ist. Denn leider denken nicht alle Menschen so und manche versuchen, stets nur zu nehmen und nichts zurückzugeben. Diese Menschen werden jedoch nur vorübergehend erfolgreich sein.

Dr. Dr. Rainer Zitelmann ist erfolgreicher Immobilieninvestor und mehrfacher Bestseller-Autor.

