

SM 170909

Weltrekord mit LOVEPOWER?

KS- Nachwort für Buch FD 161028

„The Power of Love“



Karl Schlecht
Stiftung

... Suchen und Fördern des GUTEN schlechthin

qualitativ ? – innovativ ? – leistungsbereit ? – flexibel ? – kompetent ? – wertebewusst ?

Q:\SM\SM-170909-Lovepwr-Weltrekord\SM170909 Lovepower-Weltrekord.docx

Stand 170914stk-> > > 200921stk

Diese SM 170909 auf Download weicht ab vom Buch FD 161028- www.karl-schlecht.de/download/fd

S:A: SM 180202-SexySix-Love;SM 160101-iLove;SM 180303-MultirrelWE;SM 121130-SteveJobs; FD 190303 Sein und Haben; FD191030 [Vertrauenskodex "Life"](#),-

Weltrekord mit LOVEPOWER?

Nur durch zuvor gewonnenes Vertrauen erhielten wir in Dubai 2007 den Auftrag zum Hochpumpen von Beton. Mit dem früher unmöglichen Förderdruck in der Betonleitung von über 200 Bar erzielten wir 2008 am Hochhaus "Burj Khalifa" den bis heute bestehenden Betonpumpen-Weltrekord mit der Förderhöhe von 601 Metern – die Resthöhe des Burj bis 890 Meter bestand nur aus Stahl.

War hier LOVEPOWER mit am wirken, beim unternehmerischen "Übersichhinauswachsen"?

*Waren es auf dem langen Weg zum Weltrekord nur effektiv zusammenwirkende göttliche Elemente wie Physik, Chemie, Mechanik und daraus erwachsene starke Elefanten-Betompumpen? Oder war bei deren Entwicklung doch auch die kosmische "Lovepower" als durchwirkende menschliche Energie und als Katalysator beteiligt? Waren es Glaube an den Erfolg und **Liebe zum eigenen kreativen Tun**?**1*

POWER aus Liebe?

Pure Einbildung? Selbst erzeugt? Kraftstoff Liebe, der nichts kostet? Typisch für sparsame und aktiv-produktive Schwaben?

Lange vor diesem Weltrekord in 2008 kamen in mir 1960 schon die Fragen auf: Wieso widme ich mich als "Akademiker" dem schmutzigen, eher primitiven Mörtelpumpen-Geschäft? Und warum habe ich damit Erfolg?

Doch warum eigentlich im Überlebenskampf der Maschinenbaubranche über solches nachdenken, wo man doch zufrieden sein sollte, dass die Maschine gut läuft und Gewinn gemacht wird? Die tiefere Sinnfrage nach dem übergeordneten "Warum" stellte sich noch nicht. Philosophieren war reine Spinnerei. Doch die WARUM- Frage des Erfolgs interessierte mich doch. Erfolg hatte ich nämlich im Vergleich zu den vielen anderen, die das gleiche versuchten. Der Verkauf meiner Verputzmaschine lief gut.

In den ersten Jahren, als der Garage meines Vaters erwachsener Unternehmensgründer und Diplomingenieur von 27 Jahren, fragte ich mich also vor allem immer wieder: Warum habe gerade **ich** **eigentlich** Erfolg? Denn diese Frage suchte auch eine existenzielle Antwort für den Unternehmer: Wie kann ich den Erfolg nachhaltig sichern?



Dem zugrunde lag die andere Frage: Warum mache ich das eigentlich? Warum gehe ich auf Baustellen, komme dann dreckig nach Hause, und es macht mir auch noch Freude? Warum gehe ich jedem Fehler nach? Dies bewegte mich *im wissenschaftlichen Sinne, so wie ich es an der Hochschule lernte. Nicht nur handwerklich-oberflächlich.*

*Meine Motivation war es also, dem Problem auf die Spur zu kommen und Vorstellungen zu entwickeln, wie man im Business naturwissenschaftlich arbeitet. Ich wollte der Dinge und selbstgestellten Aufgaben Herr werden, Erkenntnisse in die Praxis bringen, sie in technische Umsetzungen integrieren und so zu einer Lösung und zum Fortschritt in der Baubranche allgemein beitragen.**2*

Ich hatte den Mörtel als Student ja in der Butte auf dem Buckel nach oben geschleppt. Solche Effizienzprobleme drängten sich mir wissenschaftlich daher geradezu auf.

Diplomarbeit als Startup

Die Antwort war zunächst, mit Beharrlichkeit eine Vorstellung zu entwickeln, wie es besser funktionieren soll – heute würde ich sagen, eine Vision zu verfolgen. Ich hatte den festen Glauben daran, das zu erreichen, was ich mir vorgestellt hatte, und was mir mein Vater als zu lösende Aufgabe vermittelte. Er war ja Gipsermeister – kein Techniker. *Erstes Resultat war meine Erfindung der Mörtelpumpe, die einem die schwere Arbeit des Mörtelschleppens abnahm.*

Im Rückblick würde ich heute sagen, dass der Erfolg durch eine Kombination aus meiner Freude am eigenen freien Schaffen, den elterlichen Verputzer- Praxis-Chancen und der guten wirtschaftlichen Zeiten erwuchs. So verschaffte ich mir mit meinem Unternehmen auf Anhieb eine finanzielle Basis. Auch die Relevanz dessen, Aufträge sauber abzurechnen, hatte ich im väterlichen Betrieb erlebt – und dann für gesundes Wirtschaften gleich einen Buchhalter eingestellt, um mich auf Technik und Markt konzentrieren zu können.

Daneben beschäftigte mich aber immer die Frage nach dem WARUM der Leidenschaft und nicht nur des Erfolgs. Was treibt Dich eigentlich an? Das Geldverdienen lief praktisch nebenbei (50 Jahre ohne Verlust!).

Die rätselvolle Kraft in uns

Diese Frage stellte der bekannte Prof. Gerd Gerken einer Studentin, die darüber eine Masterarbeit erarbeiten musste. Diese ist veröffentlicht in Gerkens Buch "Management by love", welches ich las.**3

Dort fand ich die Aussage, **Glaube und Liebe** seien es, die das Geschäft antreiben – nicht vorrangig der Drang zum Geldverdienen oder vieles anderes, was einem dabei einfallen. Die eigentliche philosophische Frage, warum und woher weißt Du eigentlich, was Du zu tun hast, stellt man sich normalerweise gar nicht, weil es eben funktioniert. Vielleicht gerade deshalb nicht. Doch trotz allen Erfolgs war ich eigentlich nicht ganz zufrieden.

Meine evangelische Erziehung und rund 20 Jahre Schulbildung waren vielleicht der Grund, warum ich mich immer wieder aufs Neue fragte: Was steckt eigentlich dahinter? Warum habe ich Erfolg... als "NUR-Ingenieur"? Warum habe ich es zur Marktführerschaft gebracht mit den ersten gebauten Verputzmaschinen, und dann ab 1985 weltweit mit meinen Betonpumpen? Wie war es mir im harten Kampf in der Branche gelungen, es besser zu schaffen als andere?

Als mich dann 1977 im Radio die Stimme von Erich Fromm erreichte, mit seinem Vortrag "Vita Activa", begann ich, seine Werke zu studieren und lernte eine neue Perspektive kennen.

Ich begann, das Viele in der Tiefe wirklich zu verstehen, zu begreifen, was einen antreibt für eine "Vita Productiva" (also den Wesenszug, im Leben aktiv Gedanken zu entwickeln und umzusetzen, die einen weiterbringen) und was es ist, das die wirksamen Kräfte in einem weckt, die einem zuvor nicht

so bewusst oder nur latent vorhanden waren. Ganz deutlich hat dies später auch mein Freund Michael Bordt SJ beschrieben, in seinem Beitrag "Liebe und Leadership" zu Anfang des Buches "The Power of Love".

Was zuerst kommt...

Erich Fromm hat in seiner "Kunst des Liebens" das Wort von Paracelsus vorangestellt. Warum?

Wer nichts weiß, liebt nichts.

Wer nichts tun kann, versteht nichts.

Wer nichts versteht, ist wenig wert.

Aber wer versteht,

der liebt, bemerkt und sieht auch ...

Je mehr Erkenntnis einem Ding innewohnt,

Desto größer ist die Liebe...



Nachdem ich in den letzten 20 Jahren über 100 mal "Die Kunst des Liebens" immer wieder punktuell las, wurde mir klar, wie selbstverständlich es eigentlich ist, was Paracelsus mit "Wer nichts weiß, wer nichts tun kann, wer nichts versteht" ausdrückt – und warum Erich Fromm es mit der Liebe in Verbindung brachte.

Man muss im Leben erst lernen, das Lernen üben, Niederlagen einstecken und wieder daraus lernen, um seine Sache dann perfekt zu können und ergo zu lieben.

Für mich als Unternehmer hieß das, dass wir kämpfend Erfolg erzielen mussten, in dem Sinne, dass der Kunde, dem wir ja dienen, **Vertrauen zu unserer Leistung** gewinnt, für die er bezahlt. Es sind unsere guten Leistungen, die ihm bei seinem Kunden weiterhelfen. Er bekommt ja mit jedem Produkt einen Teil der Unternehmenskultur

von Putzmeister für ihn gewinnbringend mitgeliefert.

Mir wurde also klar: Gute Leistung zuerst! Nur so gewinnt man Kundenvertrauen. Das macht dann doppelt Freude – und dann erst beginnt man sein Tun auch zu lieben.

Auch hier ist die Kunst des Liebens ein harter Weg. "Kunst" kommt eben überall im Leben vom "Können", also dem Resultat aus dem "Lernen lernen", dem "Üben üben" und aus dem Lernen aus eigenen Fehlern und Fehlern anderer, was man dann verantwortlich und werteorientiert verinnerlicht.

Diese "Awareness" oder "Sensibilität" für die "**Liebe zum Tun**" eröffnete mir neue Perspektiven in der Unternehmensführung und auch eine Vorstellung dafür, was es bedeutet, mit dieser Haltung und werteorientiert mit den uns anvertrauten Menschen umzugehen.

So wurde für mich Erich Fromms "Die Kunst des Liebens" nicht nur ein "aufklärendes" Buch, sondern als "Management-Literatur" auch ein wertvolles Werbegeschenk, das ich während meiner Geschäftszeit sicherlich über 1.000 Kunden schenkte und auch später weiter verteilte. Nicht zuletzt ist "Die Kunst des Liebens" ja – außer der BIBEL – mit über 30 Mio. Exemplaren eines der meist verkauften Sachbücher der Welt und wurde in fast alle Sprachen übersetzt.

Nur: Man muß sich den Inhalt erarbeiten. Denn fast jeder, den man fragt, hat "Die Kunst des Liebens" früher irgendwann gelesen, aber in der Jugend natürlich noch nicht verstanden, und es endete in der Regel als Schrankleiche.

Das Verstehen beginnt immer wieder aufs Neue

...wie der Philosoph Hans-Georg Gadamer sagte. Und so geht es auch, wenn man ein gutes Buch später wieder in die Hand nimmt und ausgewählte Seiten erneut liest. Dieses erneute Lesen kann wirken wie die erbauende Begegnung mit guten Freunden oder gewinnenden Persönlichkeiten.

Das Leben lehrte mich dann noch mehr, vor allem als ich 1982 die 4-Fragen-Probe der Rotarier kennenlernte und unternehmerisch als Alltagsethik verinnerlichte. Ich lernte mit einer anderen Art von Offenheit zuzuhören, zu verinnerlichen und zu "verdauen", was bewusst oder unbewusst zwischenmenschlich herüberkam. Häufig weiß man ja das Meiste schon, aus dem was man liest oder hört. Nur wird es einem in einem guten Buch oder in einer guten persönlichen Begegnung aufs neue bewusst, mit neuen Bildern vor Augen gehalten und assoziativ behaftet.

Was ist bei uns ETHIK ?

Das ging mir auch so, als ich im Buch "Psychoanalyse und Ethik" (*The Man for Himself*) von Erich Fromm las, was er als "Ethik" definierte, für Menschen, die an sich arbeiten, also nicht geistig seelisch träge sind (Wurzelsünde bei Weltethos):

*"Ethik ist die Lehre der humanistisch-biophilen, auf guten Werten und Tugenden gründenden Lebensführung. Es sind Normen, die dem **einzelnen** Menschen zur Verwirklichung seines SELBST und seiner Möglichkeiten für ein gelingendes Leben verhelfen sollen."*

Es wird so viel über Ethik geredet, und jeder meint etwas anderes. Es sind immer die Normen und Regeln für **den Einzelnen** im **biophilen****⁴ Sinne – ein Wort, welches Erich Fromm prägte und Rupert Lay weiterführte. Ethik gilt dem Menschen selbst, also dem **Einzelnen** als verpflichtende Aufgabe für sein – ihm von Gott geschenkten – Leben.

Diese Awareness des **Einzelnen**, also sein Bewusstsein, wie von Michael Bordt SJ im Buch "The Power of Love" vorne ausgeführt, deckt sich damit, dass die Religionsgründer, u.a. auch Konfuzius, vor über 2.500 Jahren, in der Goldenen Regel und den religiösen Geboten immer das "Du" ansprachen: "Du sollst nicht...". Allen voran wörtlich zu verstehen die "Goldene Regel":

"Du sollst nicht anderen tun, was Du nicht willst, dass sie Dir tun."

Die Juden übernahmen diese Ausdrucksform einer Negation. Die Christen dagegen wandelten sie in ein positives Format, eine Affirmation, die allerdings auch als Anleitung zur Korruption gedeutet werden kann: „*Behandle andere so, wie du von ihnen behandelt werden willst.*“

Ethik wird heute oft mit Moral verwechselt. Ich habe versucht, wie ich es als Führungskraft immer übte, es aus meinem Verständnis in einem kurzen Dokument für unsere Freunde klärend zu formulieren.**⁵

Du und Ihr...

Die Ethik des Einzelnen führt dann zu einem Ethos, zu einer allgemeinen **Haltung**, die eine Gruppe oder Gesellschaft allgemein verinnerlicht hat. Dieses UR- Ethos erscheint auch in der alle Religionen eigentlich einenden Weltethos-Idee – von Prof. Hans Küng unter diesem Begriff formuliert. Dort ist das Ethos in wenigen Worten dargestellt, quasi in Form von Prinzipien des Lebens:

- **Goldene Regel** achten – die Ur-Ethik: "Was du nicht willst, das man Dir tu, das füg auch keinem anderen zu."
- **Wurzelsünden** meiden (global): "Stolz – Neid – Zorn – Geiz – Wollust – Völlerei – Trägheit (religiös, sittlich)".
- **Maximen elementarer Menschlichkeit**: "Nicht töten, nicht lügen, nicht stehlen, nicht Unzucht treiben, Eltern achten, Kinder lieben."

Das alles sind ja eigentlich bekannte Elemente in den 10 Geboten des jüdischen Christentums für die Lebensschule, die – wie z.B. auch Leo Tolstoi schreibt – jeder Religionsgründer **zum Wohle seiner Menschen verkündet** hat. Religiöse Gebote sind praktisch gesehen die **Gebrauchsanleitung für unser Leben**. Was daraus wurde, was die Menschen daraus machten, war immer und zu häufig das Gegenteil. Das erlebt man heute auf der Welt in dramatischer Weise.

Was aber Herr Küng vielleicht persönlich “lebte”, was ihn innerlich bewegte und ihm für sein Schaffen Kraft spendete, das findet sich in seiner wie oben kurz erfassten Weltethos-Idee kaum.– außer “Kinder lieben”.

Ich meine hier fehlte die höchste (nicht nur) christliche Tugend der “Liebe”, Liebe im Sinne von AGAPE, der göttlichen Liebe. Weil wir in der Karl Schlecht Stiftung (KSG) die Weltethos-Idee auf Dauer und mit hohem Einsatz fördern, ist mir als Stifter dies im Blick aufs Business besonders wichtig. Dort lernte ich das alles und gewann die finanziellen Mittel aus denen auch die Weltethos-Förderung lebt, insbesondere das Business-orientierte Weltethos-Institut.

Wie Erich Fromm es im letzten Absatz von “Die Kunst des Liebens” schreibt, ist die Liebe in dem uns von Gott geschenkten Leben bei jedem Menschen als Grundbedürfnis angelegt, das jeder wahrufen sollte, schon um wenigstens für sich selbst ein Element des “Reichs Gottes” zu erleben, wie es die christliche Kirche ursprünglich verkündete, aber allgemein nie erreichte.

Auch hier gilt: All diese altbekannten Erkenntnisse und Werte werden auf dieser Welt nicht *allgemein* beherzigt. Sie können immer **nur vom Einzelnen erkannt und werden**. Jeder sollte dies auch im Beruf verinnerlichen.

Im Sinne der Weltethos-Idee wäre es eine Wurzelsünde, sich in solchen Fragen träge zu verhalten. Besonders im Business guter Firmen sind erfahrungsgemäß die Menschen durch klare Wirtschaftsinteressen und gemeinsam erarbeitete Firmenwerte vereint. Diese Interessen und Werte verbinden und sind dort Teil des die Mission und Vision umfassenden Leitbildes (Good Governance) – siehe PM 04022 (PM Leitbild) und SM 170901 (KSG – Leitbild).

Haben und SEIN

Mein inzwischen zweites, für mich großes Stiftungs- “Unternehmen” ist heute meine gemeinnützige Stiftung KSG, die sich für eben solche Fragen für andere einsetzt. Wir interessieren uns für den Faktor “Liebe” hinsichtlich seines Wirkens im Business – wie hier zuvor aus meiner persönlichen Historie heraus beschrieben. Dabei wechseln wir auch situativ zum zeitgemäßerem Begriff “iLove”. Dies nicht nur Steve Jobs zuliebe. Und wir fördern entsprechende Projekte, wo die Liebe spürbar wirken kann und persönlich ausgestrahlt wird – ohne das Wort zu benutzen.

Wir bei der Karl Schlecht Stiftung wollen uns gleichwohl nicht einbilden, die Welt zu verändern, sondern können nur Beispiel geben, indem wir bei den uns im Business beruflich anvertrauten Menschen den dort bisher nicht geläufigen Begriff “Liebe” im Einzelnen wahrufen.

Erstaunlich ist ja, dass Menschen, die eine positive Ausstrahlung haben, begeistert mir “Ja” antworten, wenn man sie fragt, ob sie ihren Job lieben. Hier scheint dieser Zusammenhang latent aber doch sichtbar zu leben. Das sind meistens jene Menschen, bei denen man unbewusst erkennt, wie sie aktiv und mit Freude das tun, womit wir uns untereinander dienen und was uns alle zusammenführt oder zusammenhält.

Meine anfangs gestellte Frage (Warum? Wieso ich? Wieso eigentlich?) endete wie schon bei den Chinesen vor tausenden Jahren und im Grunde allen Menschen von guter Weltanschauung bei der Erkenntnis, dass es eine quasi “kosmische Kraft”, die “LIEBE”, gibt – wie Pierre Teilhard de Chardin schrieb – die mich antrieb. Er schrieb vor 100 Jahren “Love is the most universal, the most tremendous and the most mysterious of the cosmic forces.”

Physik und Liebe – göttlich-kosmische Erscheinungen

Gemeint ist also damit eine kosmische UR-Erscheinung, die gleichrangig ist zu den anderen physikalisch-chemischen Kräften wie Gravität, Elektromagnetik, Strahlung etc. Analog deuten weise Menschen die Liebe als eine für unsere kleine menschliche Welt kosmische, göttliche Kraft, die eigentlich immer präsent ist – und durch Trägheit im Leben vergeudet wird. Liebe ist auch in unserer Business-Welt viel mehr als ein schönes Gefühl. Tiefer gedacht, ist sie eigentlich ein göttliches Ur-Element in der Entstehung unseres Lebens.

Die Liebe wird meistens – auch bei Erich Fromm und in der Literatur – aus persönlicher Perspektive betrachtet. Liebe wird als Verbindungs- oder Kraftelement zwischen zwei Liebenden verstanden, was sie auch ist, und im Business eher ausgeklammert. In Wirklichkeit entsteht Liebe zunächst im angebotenen Wesen eines Menschen. Sie prägt – nicht nur mit einem zweiten Liebenden – dessen Sein, sondern auch dessen Umgang mit allen ihn umgebenden Faktoren und dem, was aus ihm heraus kommt – sein Eigenes, sein aus ihm selbst entstehendes Tun. Das ist auch Teil seines ICHs. Echtes “liebevollles” Verhalten ist dabei Teil seines Charakters oder erwächst daraus. Liebe prägt das ganze Wesen im Menschen, macht ihn eigentlich erst menschlich. Dies war es und ist es ja auch, was Prof. Küng seiner Weltethos-Idee unterstellt: Sie soll das Zusammenleben in der Gesellschaft “menschlich” machen. Daher habe ich in Tübingen das Erich Fromm Institut direkt Wand an Wand mit dem Weltethos-Institut eingerichtet. Die “Kunst des Liebens” soll da durch die Wände mit kosmischen Kräften hindurch “diffundieren” und die Weltethos-Idee im WEIT bereichern.

Was ist eigentlich LIEBE? Was hat sie mit Führungsqualität zu tun?

Das Wesen aktiver, echter und im Herzen verankerter Liebe lebt laut Fromm durch die folgenden menschlichen Merkmale oder emotionalen Elemente:

Vertrauen, Erkenntnis, Verantwortungsgefühl, Achtung des Anderen, Fürsorge, Glaube, Aktivität, Konzentration, Disziplin, Demut aus innerer Stärke

Dies sind auch im Sinne des Konstruktivismus quasi die Inbegriffe von LIEBE.

Wer dies verstanden hat und dadurch, für andere spürbar, geprägt ist, kommt bei der philosophischen Frage “Warum eigentlich?” automatisch zur Erkenntnis, wie wichtig Gewahrsein (Awareness) ist. So wie es Paracelsus meinte und Fromm als Vorwort übernahm.

Vor allem ist die Erkenntnis wichtig, dass **die gleichen Merkmale** auch gute humanistische Führung charakterisieren.

Der Mensch begreift, dass die Inbegriffe der als Aktivität zu verstehenden Liebe gleichermaßen und vor allem gilt für **die Liebe zum eigenen Tun**. Gemeint ist ein pro-aktives Tun, welches **aus dem Selbst erwächst**, so wie es Erich Fromm von Karl Marx zitiert hat:

“Nach **Karl Marx** ist freie und bewusste Aktivität das, was das Wesen des Menschen ausmacht. Aktivität bedeutet für uns, dass in uns etwas geboren wird, was aus uns selbst kommt, das uns nicht aufgezwungen ist, das aus unserer schöpferischen Kraft kommt, die uns allen innewohnt.”**6 - wie das Bedürfnis lieben zu können.

Und Hermann Hesse ergänzt:

“Glück ist Liebe, nichts anderes. Wer lieben kann ist glücklich.”

Ich war glücklich mit oder aus meinem TUN und mit meinem werteorientiert zusammen gewachsenen Putzmeister-Team auch das Vertrauen unserer weltweiten Kunden gewonnen zu haben. Wir wurden so die Nr. 1. Kennen Sie im Sport Weltmeister, der nicht liebt was er tut?

Manchmal entsteht dann allerdings in der Work-Life-Balance daraus ein Konkurrenzverhältnis zwischen der Liebe im privaten und im geschäftlichen Bereich, der Liebe zu seinem Partner und der zu seiner Arbeit - vor lauter Liebe zum Tun kam die Familie zu kurz.

Wenn man Erich Fromm verinnerlicht erklärt Erich Fromm die Liebe als Kunst. So gilt ja, dass man seine Arbeit nicht lieben soll, weil man sie braucht, sondern dass man seine Arbeit braucht, weil man sie liebt – so wie seine Frau, oder seinen Mann.

Diese wunderbare oder grundlegende Erkenntnis für die unternehmerische Praxis führte mich jüngst zu einer Frage an Frau Dr. Nicola Leibinger-Kammüller, erfolgreiche Vorsitzende der Geschäftsführung der Trumpf GmbH und öffentlich hoch geehrte Unternehmerin. Bei einer Kuratoriumssitzung der Stiftung Weltethos fragte ich sie, welche Rolle die LIEBE bei ihr im "Geschäft" spiele. Nach kurzem Nachdenken kam die Antwort:

"Ich habe Erfolg, weil ich die Menschen liebe."

Damit ist eigentlich alles gesagt. Oder doch nicht?

Gibt es eine weitere Dimension der Liebe ausser individueller und elementarer Partner-Liebe und als sog. Agape zu anderen im Team wie es oben steht?

Unsere DRITTE Dimension "iLove..."- (s. SM 180202)

die Liebe **zu eigenen** Ideen, eigener Vision, zum eigenen Tun ist intrinsisch gesehen, aus sich heraus kommend wie ein eigenes Kind, das was einen belebt und "Berge versetzen" hilft. Opferbereit schafft über sich hinaus wachsen, macht kreativ, kreiert Meisterleistungen, stärkt Selbstvertrauen, macht Mut, verdrängt Schmerzen, gewinnt Vertrauen und Anerkennung bei anderen, macht frei und bewusst mehr zu können, weckt eigene Reserven und eigene Phantasie, Aktivität
So wie E Fromm von K Marx oben erwähnt

Jeder hat die in dem ihm göttlich geschenkten Leben die Chance und auch Aufgabe, dies aus sich heraus und **für sich** zu schaffen. Warum und wie?

Steve Jobs ist hier das leuchtende Beispiel...."You must learn what you love" sagte er in seiner berühmten Stanford Rede—(SM 121130). Was bei ihm dabei rauskam ist der Welterfolg des Smartphones- unser iPhone. Ich selbst begreife heute die Weltmeisterschaft meiner von mir 1958 begründeten Putzmeister Firma gleich. Ich möchte mit meiner in 1998 gegründeten Stiftung KSG beitragen dass andere das auch und besser schaffen. Daher verschenkte ich 1000 fach Erich Fromms Buch "Die Kunst des Liebens".

Belohnt wird man dazuhin, weil man lieben lernt was man so aus sich heraus geschaffen hat. Ich liebe jeden Putzmeister dem ich weltweit begegne oder im WEB entdeckte – und heute auch das iPhone von Steve Jobs. Steve Jobs' Meisterleistung aus Liebe welche die Welt veränderte.

Das ist dann die **VIERTE Dimension** der Liebe, das "iLove..."(siehe dazu SM 160101).

iLove meint, sein gelungenes **Werk**, sein eigenes Kind lieben, auch wenn oft schwer geboren und Sorgen machend.

Der Weg zum TUN dazu ist Lernen, Lernen, Lernen, Wissen, Können, Wollen, Mögen, Möchten, Lieben, Entscheiden, Handeln – und sich am eigenen erfolgreichen Schaffen Freuen wenn es gelingt....So entsteht jenes Entrepreneurship... auf dem Weg zu seiner Vision über sich hinaus wachsen, dabei andere mitziehen – so dass alle gewinnen.

Hirnforscher entdeckten dass das hochgradig genetisch in einem angelegt sein muss, schon im Mutterleib im Gehirn entstehend und in den ersten Jahren (Prof, Roth, Birnbaumer etc)

Das mit guter Führung dieses wach zu rufen ist unser höheres KSG-Ziel für Leadership Exzellenz.
Aber wie?

Wie anfangs erwähnt, kommt "Kunst" von "Können". Können und Fachkompetenz kommen zuerst.

Dann erst hat die Liebe zur bewiesenen **eigenen** Leistung für den Kunden und seinem gewonnenen Vertrauen und die Liebe zum aktuellen Tun dann sogar eine erweiterte Chance. Man liebt nicht nur sein Produkt sondern **auch seine Kunden**. Und die spüren das. Es werden dann Partner und **Freunde** (im Sinne unserer 5 Fragenprobe) die das alles noch potenzieren helfen, einen über sich hinaus wachsen lassen.

In Business Perspektive beruht Gewinn und persönliches Gewinnen aber immer auf der Kunst des **"richtigen Entscheidens"**.

Faszinierend wird dann die Erkenntnis, wie richtiges 'Entscheiden mit der "Kunst des Liebens" we-
sensverwandt ist. Charakter Fragen sind dafür entscheidend: **Interessen, Emotionen, Wertevorstellungen** (LEIZ- Forschungs und Lehr - Aufgabe). Dem Lernen und üben dieser auch gesellschaftlich bedeutsamen Kunst des richtigen Entscheidens dient u.A. das mir und der KSG von Prof. Klaus Leisinger gewidmete Buch "The Power of Love – Wegweiser für nachhaltigen Erfolg". (FD 161028 - www.karl-schlecht.de/download/fd) Siehe dortiges Nachwort.

Weltmeister wie? Business mit Gewinn als Lebenssinn

Es gibt keinen Weltmeister, ob Sportler oder Unternehmer, der ohne den Motivator Liebe immer wieder über sich hinaus gewachsen wäre. Da spreche ich aus eigener Erfahrung. Dem folgend entwickelte ich 2002 den folgenden Leitgedanken für unseren Stiftungslehrstuhl Entrepreneurship an der Universität Hohenheim:**7

"Entrepreneur ist einer, der auf dem Weg zu seiner Vision immer wieder über sich hinaus wächst, dabei andere mitzieht, und zwar so, dass alle gewinnen."

Aus dieser Sicht war auch Hans Küng ein Entrepreneur. Dort ging es – wie beim Begriff "Erfolg" eigentlich immer – um Vertrauen. Das ist was mich seit 1998 zu Küng führte als Mittel für persönliches Gewinnen, was mit Vertrauen lebendes „Business“ menschlich macht. Solcher Gewinn ist Lebenssinn.

Gleich erleuchtend als Erkenntnis im Leben ist das Credo des Wirtschaftstitanen Rockefeller, das man auf einer großen schwarzen Marmortafel in New York findet:

"I believe that love is the greatest thing in the world; that it alone can overcome hate; that can and will triumph over might."8**

Ohne meinen auch mit Liebe zum Tun und Kundenvertrauen erwirtschafteten **Gewinn im Business** bei Putzmeister gäbe es weder eine Karl Schlecht Stiftung noch ein Weltethos-Institut.

Das **"Business"** – auf das wir seit 1998 mit der Stiftung Weltethos und seit 2011 mit dem Weltethos-Institut zur Vertrauensbildung einwirken wollen – versteht man als **"aktives produktives Denken und Handeln, um Gewinn zu erzielen"**, wissend, dass Gewinn immer das Resultat **richtiger Entscheidungen** ist. Erkennen muss man dafür, dass dem monetären Gewinn gute menschliche Charaktereigenschaften zugrunde liegen: Es sind **Interessen, Emotionen und Wertevorstellungen**. Um das zu erforschen und ausgewählten Studierenden bewusst zu machen, stiftet die KSG seit 2013 mit 10 Mio. € über 10 Jahre das Leadership Excellence Institute Zeppelin LEIZ and der Zeppelin Universität Friedrichshafen.**9

Dem Himmel näher – Kundenvertrauen

Auch wir Weltrekordler von Putzmeister kamen 2007 wie beim Turmbau zu Babel mit unserem Weltrekord in DUBAI, dem Bau des heutigen Burj Khalifa, **dem Himmel näher**. Unsere daraus erwachsene, nun 10 Jahre aus eigenem Schaffen geborene **nachhaltige Freude** bereichert meine frühere Firma Putzmeister bis heute und vor allem mich selbst. Das schafft Vertrauen beim Kunden, wenn Spitzenleistungen gefordert sind – und nachhaltige Freude.

Dieses auch heute noch mit Liebe aus eigener Kraft zu schaffen ist ein wesentlicher Teil unserer KSG-Mission**¹⁰. Diese selbst erlebte "Power of Love" zur Vertrauensbildung bei den Menschen im Business aktiv-produktiv wachzurufen, bereichert. Bei der KSG heute nicht mehr mit Beton, sondern mit der Kraftquelle „Vertrauen zum Menschen“. So kommen wir bei KSG "dem Himmel" näher mit unserem Motto "**Suchen und Fördern des Guten schlechthin**".

Karl Schlecht

Fußnoten

**Bitte finden sie die unten angeführten Stiftungsmitteilungen (SM) auf
www.karl-schlecht.de/download/sm-stift-mitteilungen

1. Siehe "Wie wir bei Putzmeister dem Himmel näher kamen": www.karl-schlecht.de/fileadmin/daten/karl_schlecht/Publikationen/Publikationen/PM_4062_D_Post_74_web.pdf
2. Im Anhang von "**Die Kunst des Liebens**" findet sich der wahre Satz:
„Dadurch unterscheidet sich der Mensch von den anderen Formen des Lebens, dass er im Lichte rationaler Erfahrung mit bewusster Zielsetzung Wandel schaffen kann.“
3. Auszug aus "Management by Love" (Gerken, Gerd 1990: S. 14):
„Woher kommt die mentale Kraft für den Fortschritt im Unternehmen?
Woher kommt diese Kraft? Darauf wußte meine Studentin keine Antwort. Und als ich sie immer wieder provozierte mit der Frage nach der Energie, meinte sie, das sei im Grunde eine überflüssige Frage. Die Mitarbeiter in den Unternehmen müßten arbeiten; von daher käme die Energie. Es gäbe ja schließlich den Zwang zum Brotverdienen, das sei so etwas wie die Basis-Energie. In der Betriebswirtschaft, die sie jahrelang gehört und studiert habe, gäbe es keine andere Quelle für diese Energie.
Ich ließ nicht locker. Immer wieder provozierte ich sie mit der Frage, woher die mentale Energie für den Fortschritts-Prozeß in den Unternehmen kommt. Woher die geistige Kraft für die Transformation der Organisation kommt. Wieder dachte sie lange nach. Und dann verwies sie auf Pläne, auf Strategien, auf Ziele und auf das klassische Projekt-Management. Kurz: »Pläne erzeugen diese Energie!«
Dann schaute sie mich lange an, etwas ungläubig lächelnd, so als wollten ihre Augen ausdrücken, wie sehr sie im Innersten selbst daran zweifelte. Ich antwortete ihr: »Nein, die Energien für Fortschritts-Fähigkeit kommt von Glauben und Liebe.«
Da lachte sie und sagte, mit derartigen Vokabeln und mit soviel poetischem Ballast könne man das Problem der Betriebswirtschaft weder erfassen noch operationalisieren. Glauben und Liebe ... das habe nichts mit Betriebswirtschaft und der Fortschrittsfähigkeit von Unternehmen zu tun.
»Nein«, sagte ich, »aber es hat etwas mit Spiritualität und neuem Management zu tun. Denn wenn man schon die Frage der Fragen stellt, nämlich die, woher die zentrale Energie für die vielfältigen Wandlungen in den Unternehmen kommt, dann muß man auch den Mut haben hinzuschauen, woher die Energie immerzu fließt. Energie kommt aus dem Kosmos. Und die Frage

stellt sich: Wie kann ein Unternehmen oder ein Manager diese kosmische Energie anzapfen, um sie für seine Arbeit und für das Unternehmen nutzbar zu machen?«

4. **BIOPHILIE**

Auszug aus "Anatomie der menschlichen Destruktivität" (Fromm, Erich 1973, Band II, S. 185):

"Die Biophilie ist die leidenschaftliche Liebe zum Leben und allem Lebendigen; sie ist der Wunsch, das Wachstum zu fördern, ob es sich nun um einen Menschen, eine Pflanze, eine Idee oder eine soziale Gruppe handelt. Der biophile Mensch baut lieber etwas Neues auf, als dass er das Alte bewahrt. Er will mehr *sein*, statt mehr *zu haben*. Er besitzt die Fähigkeit, sich zu wundern, und er erlebt lieber etwas Neues, als dass er das Alte bestätigt findet. Das Abenteuer zu leben ist ihm lieber als Sicherheit. Er hat mehr das Ganze im Auge als nur die Teile, mehr Strukturen als Summierungen. Er möchte formen und durch Liebe, Vernunft und Beispiel seinen Einfluss geltend machen."

Mehr dazu siehe KSG- Buch von R Lay 2017 "Über die Liebe zum Leben" als FD 161028

<http://www.karl-schlecht.de/ksg-stiftung/bildung/menschen-von-denen-man-lernen-kann/literatur-videos/rupert-lay>

5. Siehe **Ethik, Ethos, Moral** SM 140210
6. Siehe Erich Fromm, in: Hans-Jürgen Schultz 1977, Was der Mensch braucht, S. 10.
7. Siehe **SEH**-Stiftungslehrstuhl Entrepreneurship, 2002 gegründet an der UNI Hohenheim:
www.karl-schlecht.de/ksg-stiftung/stiftungsprojekte-bis-140306/seh-entrepreneurship
8. **Siehe Rockefeller Credo** SM 141001
9. **Siehe LEIZ**: www.karl-schlecht.de/ksg-stiftung/bildung/leiz-zeppelin-uni
10. **Siehe KSG-Leitbild** SM-170901