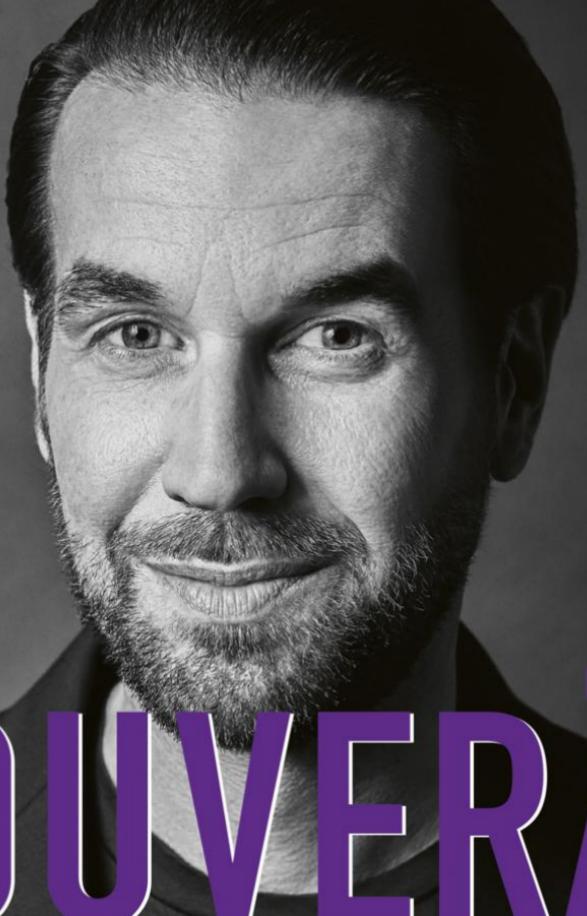


CHRISTIAN LINDEMANN



# SOUVERÄN AUF DEN LEBENS BÜHNEN DES MEHR SEIN ALS SCHEIN

Econ

Christian Lindemann  
**Souverän auf den Bühnen des Lebens**



CHRISTIAN LINDEMANN

**SOUVERÄN  
AUF DEN  
BÜHNEN DES  
LEBENS**

Mehr Sein als Schein

Econ



Econ ist ein Verlag  
der Ullstein Buchverlage GmbH  
ISBN 978-3-430-21048-5  
© Ullstein Buchverlage GmbH, Berlin 2021

Alle Rechte vorbehalten  
Lektorat: Dr. Annalisa Viviani, München  
Gesetzt aus der Scala OT  
Satz: LVD GmbH, Berlin  
Druck und Bindearbeiten: GGP Media GmbH, Pößneck  
Printed in Germany

# Inhalt

<b>PROLOG</b>	7
<b>Showtime</b>	
Wie ich Menschen beschenke, indem ich sie beklaue	
<b>KAPITEL 1</b>	17
<b>Wer glänzen will, muss schwitzen</b>	
Woran wir Leidenschaft erkennen	
<b>KAPITEL 2</b>	49
<b>Verkaufen kann man nur sich selbst</b>	
Wie Sie Ihre Persönlichkeit einsetzen	
<b>KAPITEL 3</b>	81
<b>Sterne kann man klauen, aber nicht kopieren</b>	
Was uns einzigartig macht	
<b>KAPITEL 4</b>	107
<b>Warum du?</b>	
Welchen Unterschied Expertise macht	

<b>KAPITEL 5</b>	133
<b>Positive Manipulation</b>	
Warum Überlegenheit auf Gegenseitigkeit beruht	
<b>KAPITEL 6</b>	161
<b>Backstage im Kopf</b>	
Wo die Quelle der Souveränität liegt	
<b>KAPITEL 7</b>	191
<b>Bitte lächeln</b>	
Was Schlagfertigkeit wirklich bedeutet	
<b>KAPITEL 8</b>	227
<b>Das Show-Gen</b>	
Warum jede Rolle eine Hauptrolle sein kann	
<b>KAPITEL 9</b>	251
<b>Die Show ist der Star</b>	
Wozu jeder ein Ensemble braucht	
<b>KAPITEL 10</b>	269
<b>Standing Ovations für alle</b>	
Warum Sie den Applaus verdienen	
<b>Nachweise</b>	299

## Prolog

### Showtime

#### Wie ich Menschen beschenke, indem ich sie bekleue

»Ein bisschen Showbiz hat noch niemandem geschadet.«

Peter Capaldi

Klauen ist verdammt harte Arbeit. Daran denke ich allerdings nicht, wenn die Spotlights angehen. Gleich den Suchscheinwerfern eines Polizeihubschraubers nageln sie mich fest, wie sich das für einen Meisterdieb gehört. Wie ertappt stehe ich da, mitten im Publikum, als 3000 Augenpaare sich auf mich richten.

Vom gleißenden Licht werden meine Pupillen klein wie Stecknadelköpfe, als sie blitzschnell die Menge scannen. Während ich die 120 Stufen hinab von der Empore auf die Bühne laufe, mit einem breiten Lächeln das Publikum begrüße und mich als »Christian Lindemann, König der Taschendiebe« vorstelle, ist ein anderer Teil meines Gehirns damit beschäftigt, den von mir auserwählten Zuschauer wiederzufinden.

Während ich selbst im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit stehe, gilt meine eigene Achtsamkeit nur dieser Aufgabe: Ich muss den Mann mit dem grau karierten Jackett und der roten Krawatte aufspüren, dessen Sitzplatz ich mir in meinem Plan backstage markiert habe. In der Mitte von Reihe 50 muss er sitzen, hoffentlich, er wird doch nicht etwa ...? Doch, da ist er, Gott sei Dank.

Jetzt bist du fällig, mein Freund. Und du wirst es lieben, genauso wie alle anderen: Deine Krawatte wird der Höhepunkt der Show sein.

Wäre er gerade auf der Toilette, oder würde er draußen vor dem Zelt eine Zigarette rauchen, müsste ich jetzt umplanen und mir den jungen Hipster in Reihe zwölf vorknöpfen oder den mäßig gelaunten älteren Herrn in Reihe drei – beide ohne Krawatte, aber immerhin mit Gürtel. In meinem Beruf muss man nehmen, was man bekommt. Ob ich optimale Arbeitsbedingungen vorfinde, interessiert das zahlende Publikum ja nicht: The show must go on, auch ohne Schlipss.

Heute habe ich Glück: Der Karo-tragende Krawattenträger sitzt an seinem Platz und schaut kein bisschen kariert. Das ist nicht unwichtig. Neben ihm sitzt seine Frau, und auf beiden Seiten neben ihnen sitzen offenbar befreundete Paare. Schon beim Einlass habe ich beobachtet, was ich jetzt wieder wahrnehme: Die ganze Truppe ist gut gelaunt. Mit strahlenden Augen verfolgen sie die Show und witzeln zwischendurch miteinander. Das verspricht ideale Bedingungen. Schließlich sind alle außer mir nur zum Spaß hier. Ein gut gelautes Opfer bedeutet mehr Freude an der Sache für alle – mich eingeschlossen.

Nichts ahnend strahlt der Mann weiter, während ich mir den Weg zu ihm bahne. Dabei tue ich so, als wüsste ich noch nicht, wen ich gleichbeklauen werde. Als ich ihn schließlich fixiere und auf ihn zugehe, erkenne ich in seinen Augen den Moment, da ihm klar wird: Ich bin der Auserwählte. Ein kritischer Moment für mich; Sie glauben nicht, wie Menschen manchmal reagieren, wenn sie im Fokus der Aufmerksamkeit stehen.

Noch einmal habe ich Glück: Mein heutiges Opfer hat Bock, geklaut zu werden. Es ist ja nicht so, als ob ich daraus einen Hehl machen würde. »Let's play a game«, habe ich gerade noch bei der Begrüßung gesagt, »jetzt wird geklaut!« Im Gegensatz zu den kriminellen Fachkollegen auf der Straße kann bei mir keiner behaupten, er sei nicht gewarnt worden.

Leider ist nicht jeder so bereitwillig dabei wie Patrick, der mir auf unserem gemeinsamen Weg zur Bühne, von den Spotlights verfolgt, seinen Namen verrät. Und doch kriege ich fast jeden, den ich will, fast immer. Wie, verrate ich Ihnen noch.

Der Spaziergang mit Patrick, den ganzen langen Weg von Reihe 50 wieder nach vorn, dauert etwa eine Minute. Weil Patrick so weit hinten sitzt, werden alles in allem etwa drei Minuten vergangen sein, wenn wir dort ankommen – macht höchstens noch zwölf Minuten bis zum Ende meines knallhart kalkulierten Zeitfensters in der größten Varietéshow der Welt. Das muss ich nicht schätzen, das weiß ich, denn ich habe es tausendmal geprobt und in Tausenden Vorstellungen eingeübt; meine Schritte sind exakt gemessen.

Diese Zeit unterwegs kann ich gut gebrauchen. Unter anderem, um Patrick mit einem Blick in die Augen und einigen sorgfältig gewählten Worten klarzumachen: Keine Sorge, mein Lieber, ich will dich nicht bloßstellen. Sie werden nicht über dich lachen, sondern mit dir. Wir rocken diese Bühne gemeinsam, und du bist der Star! Binnen Sekunden muss ich Patricks Vertrauen gewinnen. Auch in dieses Geheimnis meiner Kunst werde ich Sie in diesem Buch einweihen.

Als wir beide auf der Bühne ankommen, weiß ich bereits eine ganze Menge über Patrick. Zum Beispiel weiß ich, dass er (oder seine Frau) seine Krawatte in einem sauberen einfachen Windsorknoten bindet – nicht in einem dieser chaotischen Junggesellenknoten, die mir manchmal das Leben schwer machen. Ich weiß auch, dass er sein Portemonnaie wie die meisten Männer in der rechten hinteren Hosentasche trägt und sein Schlüsselbund in der linken vorderen. Außerdem habe ich bemerkt, dass sein Handy in der rechten äußeren Jackettasche steckt und eine ganze Menge Kleinkram auf der anderen Seite. Was genau ich dort finden werde, kann ich zu die-

sem Zeitpunkt allerdings noch nicht sagen. Und schließlich weiß ich, dass Patricks teure Automatikuhr über einen klassischen Pin-Verschluss verfügt.

All das und noch einiges mehr habe ich schon herausgefunden, bevor wir gemeinsam die fünf Stufen zu einer der beeindruckendsten Bühnen der Welt erklimmen: der 20 Meter großen Showbühne des Cirque du Soleil. Erfahren habe ich all das nicht, weil wir uns unterwegs unterhalten hätten. Vielmehr war ich mit meinen Händen längst überall, ohne dass Patrick davon etwas mitbekommen hätte.

Seine Uhr zum Beispiel ist Patrick schon losgeworden, während er noch erfreut meine Hand geschüttelt hat. Vielleicht hat er in dem Moment, als ich sie ihm abgenommen habe, gedacht: Mensch, der Christian, der hat einen Händedruck wie ein richtiger Kerl. Und da hat er recht, denn das ist die erste Regel in der Schule der Taschendiebe: Der starke Druck kaschiert den schwachen. Als ich Patrick jovial die Hand auf die Schulter gelegt habe, habe ich auf dem Weg dorthin mit einer federleichten Berührung den Inhalt seiner Jackettaschen geprüft und, auf der Schulter angekommen, unbemerkt mit zwei Fingern an seinem Hemdkragen seinen Krawattenknoten gecheckt.

An diesem Punkt bin ich bereits dankbar, dass ich heute Abend Patrick ausrauben darf. Denn ich habe schon ganz andere Opfer erlebt. Die Menschen, die ich beklause, um dem Publikum eine gute Zeit zu schenken, wissen gar nicht, wie sehr ich auf sie zähle. Wenn ich vor einem Auftritt einen oder mehrere Kandidaten mit Krawatte entdecke, ist das für mich ein Geschenk. Es ist vielleicht kein Muss, aber eine große Hilfe. Das Klauen der Krawatte ist, wie erwähnt, der Höhepunkt meiner Show.

Ist im ganzen Zelt kein einziger Krawattenträger anwesend,

muss ich noch ein kleines bisschen härter arbeiten als sonst. So hart, dass ich meistens klatschnass geschwitzt von der Bühne gehe. Denn dann tue ich, was außer mir kein anderer Showtaschendieb weltweit tut: Ich suche mir ersatzweise ein Opfer mit Gürtel aus und klaue den. Das kann richtig anstrengend werden. Bei Patrick zum Beispiel wäre es das. Der hat nämlich ein paar Kilo zu viel auf den Rippen und trägt einen eng sitzenden Ledergürtel in seiner Jeans – eine ganz schlechte Kombination. Leder auf lockerer Anzugwolle an einem schlanken jungen Herrn: flutscht. Leder auf knalleng sitzender, weil in der Hüfte gut gefüllter Jeans: suboptimal.

Aber zum Glück ist Patrick ja Krawattenträger. Gemeinsam stehen wir im Scheinwerferlicht, und dann ist es so weit: Showtime für Patrick und Showtime für den König der Taschendiebe! In den nächsten Minuten wird Patrick ziemlich alles los, was er bei sich trägt – manches davon mehr als einmal. Natürlich bekommt er alles zurück. Allerdings erst nachdem er schon wieder auf dem Weg zurück zu seiner Frau und seinen Freunden in Reihe 50 ist, damit das Publikum sieht: Er hat wirklich nicht gemerkt, wie ich ihm sämtliche Besitztümer einschließlich seiner Krawatte entwendet habe. Patrick, wie fast alle anderen vor ihm, nimmt es mit Humor. Er spürt, wie viel Freude die anderen Zuschauer an unserer gemeinsamen Darbietung haben. Als es schließlich vorbei ist, schickt das Publikum ihn mit einem tosenden Applaus zurück zu seinem Sitzplatz.

Ich weiß, das Klatschen ist Musik in seinen Ohren. Denn so klingt es auch in meinen – nach all den Jahren immer noch.

Der Moment danach ist jedes Mal aufs Neue der merkwürdigste meines Showalltags. Dabei habe ich ihn schon Hunderte Male erlebt. Weil mein Auftritt mitten im Publikum endet, verlasse ich das Showzelt durch den Besuchereingang. Ob bei

30 Grad Hitze oder bei strengem Frost, immer stapfe ich über den Vorplatz zurück in Richtung Artistenzelt, das Zirkusäquivalent eines Backstagebereichs. Je nachdem, wo wir gerade auf Tournee sind, ist das oft eine Marslandschaft von einem Schotterplatz. Schon viele Male habe ich mir vorgestellt, welches Bild ich in diesen Momenten wohl abgeben mag: allein in dieser Einöde, in meinem auffälligen Kostüm eines italienischen Gigolos. Das schreiende Jackett, die Gelfrisur, der Schnurrbart, das Goldkettchen – all das gehört zu meiner Rolle. Unter einer Schicht Make-up, die ich vor jeder Show zwei Stunden lang selbst auflege, muss ich außerhalb des Zelts wie eine Italo-Version des Jokers auf Weltvernichtungsmission aussehen. Nur aufgrund der Dramaturgie meines Auftritts bin ich der einzige Künstler, der das Zelt überhaupt im Kostüm verlassen darf, für diese wenigen surrealen Sekunden. Es ist wie ein Schritt in eine andere Welt.

Immer wieder aufs Neue erinnert mich dieser Moment daran, wie sehr sich die Bühnen unterscheiden, zwischen denen wir in unserem Alltag hin und her wechseln. Oft tun wir das von einer Minute auf die nächste. Und doch bleiben wir dieselben. Das verbindende Element zwischen diesen unterschiedlichen Welten, der gemeinsame Nenner zwischen meinen unterschiedlichen Bühnen, der rote Faden zwischen den Szenen meiner Geschichte: Das bin ich. Und wie ist es in Ihrem Leben? Da sind Sie das. Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht?

Wie bestimmt auch Ihnen manchmal in der Hektik Ihres Alltags, bleibt mir keine Zeit zum Durchatmen. Nach der Show ist vor der Show: Nach einem schnellen Essen in der mobilen Zirkuskantine und einer frischen Schicht Make-up an meinem Garderobenplatz geht bald alles wieder von vorne los. Kurz darauf habe ich schon mein nächstes Opfer für die zweite Vor-

stellung des Tages im Auge. Was nicht heißen soll, lieber Patrick, dass das mit uns nichts Besonderes war.

So ist das Leben auf Tournee mit dem Cirque du Soleil: keine Wochenenden, keine Feiertage, aber ganz viel Teamspirit und Glückseligkeit in dieser einzigartig talentierten, kleinen, globalen Elite von Ausnahmekünstlern. Es ist so fordernd wie euphorisierend, jeden Tag aufs Neue. Für mich gibt es kein besseres Leben.

Selbst wenn Sie an diesem Punkt noch immer Ihr Portemonnaie festhalten, glauben Sie mir inzwischen vielleicht wenigstens das: Klauen ist harte Arbeit.

Und das ist noch längst nicht alles, was sich über meine Berufung sagen lässt. Schließlich habe ich mir nicht nur einen einzigen, wenig ehrbaren Beruf ausgesucht, sondern eigentlich gleich zwei in einem. Klauen ist nämlich nicht nur harte Arbeit, sondern auch eine Kunst. Die Schwiegermütter unter Ihnen mögen an dieser Stelle endgültig die Hände über dem Kopf zusammenschlagen: Krimineller *und* Künstler – wo soll das noch hinführen?

Und ich kann es nicht einmal leugnen: Ich habe so einige krumme Touren mit Ihnen vor. Wie soeben geschehen, werde ich Sie in diesem Buch noch einige Male hinter eine Bühne entführen. Im Schatten zwischen den Lichtkegeln der Scheinwerfer werde ich Ihnen eine ganze Reihe von Tricks beibringen, die so effektiv sind, dass sie verboten gehören. Ich möchte Sie in die Geheimnisse meiner Zunft einweihen, weil ich überzeugt bin: Das Repertoire der Künstler kann Ihnen auch auf den Bühnen Ihres Lebens wertvolle Dienste leisten.

Vor mehr als zehn Jahren begann ich meine Arbeit beim Cirque du Soleil. Heute bin ich der einzige deutsche Sprachkünstler, der es zum Haupt-Act im berühmtesten Zirkus der Welt gebracht hat. Bis dahin war es ein langer Weg. Er begann

schon in meiner Kindheit, führte über schier endlose Jahre beinahe brotloser Kunst und dauerte alles in allem zwei Jahrzehnte. Dieses Klischee stimmt: Der Weg des Künstlers ist nie einfach. Doch es war trotz allem auch ein unvergleichlich schöner Weg, selbst in den harten Jahren. Ich möchte keinen Meter davon missen.

Das meiste davon, da bin ich sicher, lässt sich auch über Ihren Weg sagen. Auch in Ihrem Leben reiht sich eine Bühne an die andere. Mit Instagram geht es schon beim Aufwachen los. Irgendjemand versucht immer, uns die Show zu stehlen, während wir schlafen. Wenn es nicht der Kollege im Büro in Schanghai ist, ist es eben die Freundin auf Urlaub in Mexiko. Der Arbeitsplatz ist ebenfalls ein Laufsteg der Eitelkeiten – präsentiere sich, wer kann. Jede Begegnung mit Kunden, Kollegen und Konkurrenten mutiert schnell zu einer Darbietung vor dem strengsten Publikum der Welt. Und abends beim Geschäftsessen oder beim Date wollen wir trotzdem strahlen, als wäre nichts gewesen. Unser Alltag hat sich zu einer Aneinanderreihung von Auftritten entwickelt – eine Bühne schöner, aber auch herausfordernder als die andere.

Sie merken schon: Ihr Alltag und mein Alltag haben vielleicht mehr miteinander gemeinsam, als Sie bisher dachten. Mit meinem Repertoire als Künstler und Bühnenexperte möchte ich Sie unterstützen, damit auch Sie auf den Bühnen Ihres Lebens glänzen können. In diesem Buch greife ich für Sie in meinen Werkzeugkasten: die Trickkiste der internationalen Showstars. Denn letztlich entscheiden auf Ihren Bühnen des Lebens dieselben Stärken über den Erfolg wie im Rampenlicht: von Leidenschaft über Sendungsbewusstsein bis zum Selbstwert. Der Moment, wenn ich die Bühne betrete und mich dem Publikum präsentiere: Persönlichkeit. Wenn Patrick innerhalb von Sekunden Vertrauen zu mir aufbaut: Fokussiert-

heit. Wenn ich ihm die Krawatte abnehme, ohne dass er es merkt: Expertise. Wenn mein Opfer ein berühmter Milliardär ist und nach der Begegnung mit mir genauso leere Taschen hat wie jeder andere: mentale Stärke. Wenn ich in eine Jackettasche greife und dort einen Revolver vorfinde: Schlagfertigkeit. Wenn ich auf der Bühne plötzlich blute wie angestochen und die Show trotzdem weitergeht: Kooperationsliebe.

Alle sogenannten Erfolgsgeheimnisse der Stars sind bei näherer Betrachtung handfeste Ich-Kompetenzen und Persönlichkeitsstärken, die auch Sie trainieren können. Genau dabei möchte ich Sie mit diesem Buch unterstützen, indem ich Übersetzungsarbeit zwischen der Showbühne und Ihren alltäglichen Bühnen leiste. Vielleicht stehen Sie noch am Anfang Ihres Weges, vielleicht haben Sie schon viel erreicht. Ich weiß nur: Da geht noch mehr. Immer. Es gibt nur einen König der Taschendiebe, und auch Sie gibt es nur einmal. Worin auch immer Ihre Kunst bestehen mag: Sie ist ausbaufähig. Egal, was Sie tun, was Sie antreibt, was Ihre Leidenschaft ist: Das Potenzial ist riesig. Sie brauchen nur die nötige Souveränität, um es auszuschöpfen.

Was auch immer Sie bisher über uns Künstler und vielleicht auch über sich selbst dachten, Sie werden sehen: Wahre Souveränität ist immer mehr Sein als Schein.



## Kapitel I

# Wer glänzen will, muss schwitzen

## Woran wir Leidenschaft erkennen

»Wer sich selbst treu bleiben will,  
kann nicht immer anderen treu bleiben.«

Christian Morgenstern

### Suchen und gefunden werden

Hören Sie auf, nach Ihrer Leidenschaft zu suchen!

Wie kann ich, als Künstler, Ihnen gleich zu Beginn einen solchen Rat geben? Ich gebe Ihnen eine Antwort darauf, erst nachdem wir einen Pakt miteinander geschlossen haben. Lassen Sie uns in diesem Buch ehrlich miteinander sein. Zugegebenermaßen wird das für mich als Autor ein bisschen einfacher als für Sie als Leser. Aber ich vertraue Ihnen, so wie ich davon ausgehe, dass Sie mir vertrauen. Mir, Christian Linde-mann, dem König der Taschendiebe. Keine Sorge, ich bin ja weit weg. Es sei denn natürlich, Sie hören das hier bei einer Lesung mit mir. In diesem Fall übernehme ich keine Garantie für den Verbleib Ihrer Wertsachen.

Die wahren Werte in Ihrem Leben allerdings werde ich immer respektieren. Auch Diebe haben einen Ehrenkodex. Show-diebe, jedenfalls ...

Warum rate ich Ihnen also, nicht weiter nach Ihrer Leidenschaft zu suchen?

Auch Diebe haben  
einen Ehrenkodex.

Der Grund mag Sie überraschen oder erleichtern oder beides auf einmal: Sie hat sie längst gefunden oder mindestens sehnstüchtig an Ihre Tür geklopft. Vielleicht

zaghaft, vielleicht dröhnend. Die Frage ist, ob Sie sie zulassen, oder ob Sie sich Ihre Leidenschaft versagen.

Das ist alles. So einfach zu sagen und doch so schwierig zu leben, denn natürlich haben Sie gute Gründe. Dazu kommen wir noch. Für den Moment halten wir erst einmal fest: Den wichtigsten Baustein für Souveränität tragen Sie bereits in sich. Denn Souveränität kann vieles überwinden, aber ohne Leidenschaft ist sie nicht zu haben. Was Sie leidenschaftslos tun, werden Sie nie wirklich souverän tun. Professionell, vielleicht. Gründlich, vielleicht. Vielleicht sogar überzeugend. Aber nie souverän.

Das war die gute Nachricht. Jetzt kommt die schlechte: Auch wenn Sie Ihrer Leidenschaft folgen, müssen Sie sich die Souveränität erarbeiten. Wer glänzen will, muss schwitzen.

Zum Trost schiebe ich gleich noch eine frohe Botschaft hinterher: Nichts in Ihrem Leben hat sich jemals so gut und so richtig angefühlt wie dieser Prozess. Wenn Sie Ihre Leidenschaft schon entdeckt haben und wir uns mitten auf diesem Weg begegnen, wissen Sie, wovon ich spreche. Falls Sie gerade erst loslaufen, darf ich Sie beglückwünschen: Alles, was ab jetzt kommt, tut gut – selbst an den Tagen, an denen es wehtut.

Wenn ich in meinem Leben zurückspule zu dem Moment, in dem meine Leidenschaft mich fand, muss ich nicht lange nach der richtigen Stelle suchen. Ich weiß genau, wann es um mich geschehen war. Als ich 15 Jahre alt war, stand ein Mann am Zenit seiner Karriere, den Sie höchstwahrscheinlich kennen: der große Illusionist David Copperfield. Damals war er mit seiner Show gerade auf Tournee in Deutschland und löste einen großen Hype aus. In der Popularität stand er Musikidolen wie Robbie Williams und Schauspielern wie Keanu Reeves nicht nach. Dank ihm war Zauberei plötzlich in. Nicht einmal Uri Geller hatte seinerzeit einen derartigen Boom ausgelöst.

Ich war einer der Millionen Fans, die der Magier aus Las Vegas hierzulande hatte. Zum ersten Mal sah ich ihn live in der Dortmunder Westfalenhalle. Zwei Stunden lang war ich wie weggebeamt in eine andere Welt und vergaß alles um mich herum. Als der Abend endete, waren die Würfel gefallen. Es war eine magische Anziehung – die Geburtsstunde meiner Leidenschaft. Von diesem Moment an war ich mir sicher, dass ich als Showkünstler dort oben hingehörte. Das war meine Bühne!

Dass meine Eltern überrascht waren, kann man nicht behaupten. Die Wurzel hatte ich nämlich schon lange vorher in mir getragen. Wie lange genau, vermag ich nicht mit Sicherheit zu sagen. Begeisterung für die Zauberkunst hatte ich schon mit sieben Jahren gezeigt, als ich – wie viele Jungs meiner Generation – von meinen Eltern einen Zauberkasten zum Geburtstag geschenkt bekam. Auf der Stelle fand ich Freude daran, Menschen mit meiner Fingerfertigkeit zu überraschen und zu begeistern. Einmal malten wir im Kunstunterricht ein Selbstporträt in unserem Traumberuf. Ich zeichnete mich als Showstar auf einer Bühne.

Statt wie die Eltern meiner Freunde zum Tennisunterricht mussten meine Eltern mich fortan regelmäßig zum Unterricht bei meinem Zauberlehrer Michael Sondermeyer bringen. Auf ihren Geburtstagspartys mussten meine Freunde sich von meinen Zaubertricks und meinen ersten Gehversuchen als Entertainer bespaßen lassen – ebenso wie alle Erwachsenen, die uns leichtsinnig über ihre feierlichen Anlässe informierten.

Welches Kind bekommt nicht gern Aufmerksamkeit und Applaus? Heute weiß ich: Es ging nicht um die Magie, so wie es heute nicht eigentlich ums Klauen geht. Damals wie heute ging es um die Show. Das ist meine Leidenschaft.

Sie hatte also bereits in Wartestellung gelauert, als David Copperfield auftauchte und mich darauf aufmerksam machte.

Viele Jahre später sollte ich die Gelegenheit bekommen, ihm persönlich dafür zu danken. Was damals noch fehlte, war die Darstellungsform, mit der ich meine Leidenschaft kanalisierten und mich der Welt als Entertainer präsentieren konnte. Zauberei war damals ein großer Trend und die Welt voller Mächtigern-Copperfields. Sogar in Castingshows wurde nach dem nächsten großen Magier gesucht. Das war mir zu beliebig. Und sosehr ich von den großen Illusionisten fasziniert war – Kisten und Ketten, Feuerräder und verschwindende Fahrzeuge waren nicht mein Ding. Mir lag eher der kleine Radius mit der großen Wirkung – die Faszination, die ich mit meiner Fingerfertigkeit auslösen konnte, wie ich es schon als Kind getan hatte.

Und wo Leidenschaft ist, ist immer ein Weg. Es war nur eine Frage der Zeit, bis auch meine Kunst mich finden würde. Da kam das Entwenden ins Spiel. Das war die Ausdrucksform, die mir gefehlt hatte! Der Showtaschendiebstahl passte genau zu meiner Leidenschaft und meinen Talenten – es war wie das fehlende Puzzleteil, mit dem alles plötzlich Sinn ergab.

Jetzt war mein Zielbild klar: Ich wollte die Showbühnen der Welt als Taschendieb erobern. Ich war nicht aktiv auf der Suche gewesen, nicht mehr als jeder andere Jugendliche. Doch meine Leidenschaft hatte mich gelenkt und mich die berufliche Bühne meines Lebens finden lassen.

Aber was bedeutet eigentlich »Bühne des Lebens«? Mit einer »Bühne« im engeren Sinne hat das nicht unbedingt etwas zu tun. Zufällig hat meine Leidenschaft mich auf eine tatsächliche Bühne ins Scheinwerferlicht und vor Publikum gezogen. Doch das heißt nicht, dass es bei Ihnen ebenso sein müsste. Ihre Bühne des Lebens kann alles Mögliche sein: Ihr spezielles Umfeld, zum Beispiel, wenn Sie sich sozial engagieren. Ihre privaten Beziehungen, wenn Ihre Familie für Sie der Dreh- und Angelpunkt ist. Ihr Beruf, wenn Sie noch immer für die Tätigkeit

brennen, für die Sie sich vor vielen Jahren entschieden haben oder gerade jetzt entscheiden. Für viele Vertreter der jungen Generationen spielen Hobbys oder persönliche Träume wie Weltreisen und soziale Gründungen eine große Rolle in der Lebensgestaltung. Für manche haben diese Lebensbereiche gleiche oder größere Priorität als der Beruf. Andere wiederum widmen ihr Leben einem bestimmten Thema, einem Motto oder einer Herausforderung, der sie alles andere unterordnen bis hin zur Familienplanung. Leidenschaft ist so individuell wie ein Fingerabdruck und so facettenreich wie unsere Kultur: Es gibt so viele Ausprägungen davon, wie es Menschen gibt.

Und doch ist die Unterscheidung zwischen wichtig und unwichtig, leidenschaftlich und leidenschaftslos, die uns manchmal so schwierig erscheint, eigentlich ganz einfach: Unsere Bühnen des Lebens sind die, auf denen wir gern sind – ganz in unserem Element. Die Leidenschaft ist Ihr Filter, um herauszufinden, welche Bretter Ihre Welt bedeuten und welche nicht. Aus meiner persönlichen Bühnenerfahrung kann ich Ihnen raten: Nehmen Sie diese Unterscheidung ernst. Es gibt Bühnen, auf die Sie gehören – und es gibt solche, auf denen Sie untergehen.

*Es gibt Bühnen, auf die Sie gehören – und es gibt solche, auf denen Sie untergehen.*

Dieses Buch hilft Ihnen, sich von Ihrer Leidenschaft lenken zu lassen und die richtige Wahl zu treffen. Denn wahre Souveränität werden Sie nur auf Ihren Bühnen des Lebens finden.

### Mit dem Klauen kamen die Tränen

»Ich will als Taschendieb berühmt werden!« Das ist wohl der Satz, den alle Eltern von ihrem Kind nicht gerne hören wollen.

Ich muss gestehen, ich hatte großes Glück. Obwohl die Ankündigung sie garantiert nicht in Partylaune versetzte, unterstützten meine Eltern mich vom ersten Tag an. Mein Vater nahm bei meiner Reifung als Showkrimineller eine besonders wichtige Rolle ein, wie ich Ihnen später erzählen werde. Da die wichtigsten Menschen in meinem Leben es also nicht zu verhindern wussten, schlug ich tatsächlich diesen verrückten Weg ein, während meine Schulkameraden Kaufleute, Anwälte oder Softwareingenieure wurden.

Ich hatte natürlich keine Ahnung, worauf ich mich eingelassen hatte. Die nächsten Jahre wurden zu einem Leidensweg, wie ich ihn mir schlimmer nicht hätte ausmalen können. Insgesamt dauerte es 15 Jahre, bis ich es zum offiziellen König der Taschendiebe und Haupt-Act im Cirque du Soleil gebracht hatte. Besonders die ersten zehn Jahre waren manchmal eine Qual. In einer Zeit, in der viele am liebsten von jetzt auf gleich Star oder wenigstens Starunternehmer werden wollen, mag meine Geschichte nicht die Botschaft sein, die jeder hören will. Und doch spricht wenig dafür, dass der Erfolg über Nacht als Karrieremodell ernsthaft Potenzial hat, auch wenn so mancher uns das vorgaukeln möchte.

Ich werde Ihnen über meine Anfänge reinen Wein einschenken. Das Klischee von der brotlosen Kunst bewahrheitete sich schneller, als mir lieb sein konnte. Meine ersten Shows hatte ich vor etwa zehn Zuschauern. Acht davon waren Freunde und Familie. Von meinem Ersparnen kaufte ich mir einen alten VW-Bus und tingelte von Stadtteilfest zu Stadtteilfest. Da das Klauen einer Uhr allein nicht für eine Show taugte, eignete ich mir ein paar zusätzliche Straßenkunstfähigkeiten an.

Der Weg zu ein bisschen Bühne, ein bisschen Routine, ein bisschen Bekanntheit war zäh wie Kaugummi. Die Probleme begannen schon damit, dass mir niemand mein auserwähltes

Handwerk beibringen konnte oder vielmehr wollte. Bei den wenigen professionellen Showtaschendieben blitzte ich glatt ab, als ich mich ihnen als Assistent und Kofferträger andiente. Offenbar hatte ich mir von allen Fertigkeiten ausgerechnet die geheimnisumwittertste ausgesucht. Bücher und Videokassetten für angehende Zauberkünstler gab es haufenweise – kaum aber für angehende Taschendiebe.

Also brachte ich mir alles selbst bei – und zwar live und vor Publikum. Ich hatte keine andere Wahl! Die etwa 20 offenen Kleinkunstbühnen oder »Open Stages«, die es damals in Deutschland gab, wurden zu meinem zweiten Zuhause. Von der »Scheinbar« in Berlin über das »Schmidt-Theater« auf der Reeperbahn bis hin zum Oberhausener Ebert-Bad, das in einem alten Schwimmbad residiert – auf diesen kleinen Varietébühnen gaben sich all jene die Klinke in die Hand, die zwar ihre Bühne gefunden hatten, aber ihr Publikum noch suchten.

Viele, die heute Rang und Namen im deutschen Showbusiness haben, bildeten in diesem überschaubaren Umfeld meine Clique: die Comedian Cindy aus Marzahn, der Bauchredner Sascha Grammel, der Illusionist Jan Becker und viele andere, die heute jeder kennt, aber damals noch lange nicht so bekannt waren.

Auf einer Open Stage kann sich jeder, der etwas zu zeigen und den nötigen Mut hat, dem Publikum stellen. Manchmal stand man auf einer Bühne, die den Namen verdiente, manchmal auf einer stoffbespannten Euro-Palette. Später ging ich sogar europaweit auf Klinkenputzertour: von der Freilichtbühne vor dem Centre Pompidou in Paris über Covent Garden in London bis zum Künstlerviertel Las Ramblas in Barcelona.

Geld gab es für die Auftritte nicht. Den Applaus konnte mir

erst recht niemand garantieren. Manchmal kamen fünf Zuschauer, manchmal 200 – jeder Abend war ein Experiment. Oft konnte ich schon froh sein, wenn ich überhaupt zum Zug kam: Wenn von fünf Zuschauern vier Frauen waren, hatte ich nur ein potenzielles Opfer – denn aus offensichtlichen Gründen raubte ich ausschließlich Männer aus. Und wenn der eine Mann im Saal keine Krawatte, keinen Gürtel und keine Jacke trug, dann sanken meine Chancen auf gelingenden Showtorschendiebstahl.

Besonders für jemanden wie mich, der sein Handwerk mehr trainierte als beherrschte, waren die offenen Bühnen eine brutale Schule. In der Anfangszeit wurde ich an manchen Abenden regelrecht vom Publikum geschlachtet. Bei meiner Performance war das künstlerische Risiko um einiges höher als in vielen anderen Darbietungsformen. Wenn bei einem Comedian von zehn Gags drei nicht zünden, ist das keine Katastrophe. Ich war mit meiner Nummer dagegen unbedingt auf die Gunst des Publikums angewiesen. Keine sehr gute Ausgangslage in dieser Szene: Immerhin gehört die rituelle Schlachtung zum Konzept einer offenen Bühne dazu. Gnade hat da keiner zu erwarten – schon gar nicht einer, der sozusagen am offenen Herzen das Operieren trainiert.

Im Schnitt zweimal die Woche stellte ich mich diesen Tribunalen, und oft fühlte es sich an wie Teeren und Federn mit Ankündigung. »Jetzt klaut er mir den Gürtel!«, brüllte einmal einer höhnisch lachend in den Saal, als ich mich noch ungeübt an seiner Jeans zu schaffen machte. Andere bewiesen bei ihren Verurteilungsritualen wenigstens noch Humor: »Soll ich mir die Uhr selbst abmachen, oder kriegst du es hin?«

Jede Darbietung war ein hundertprozentiges Risiko. Doch einen anderen Weg als diese Tortur gab es nicht, um besser zu werden.

Was heute Sekunden dauert und bis auf die letzte Note durchkomponiert ist wie ein Klavierstück, hat mich in den Feinheiten zwanzig Jahre meines Lebens und Hunderte von Shows gekostet. Vor allem beim Klauen von Krawatte oder Gürtel musste ich jeden einzelnen Handgriff Hunderte Male in immer neuen Variationen ausprobieren, bis ich die eine gefunden hatte, die mit nahezu hundertprozentiger Sicherheit funktionierte. Jedes Mal musste ich dafür das volle Risiko eines Liveauftritts eingehen. Es war die schwerste Zeit meines Lebens. Von der »Leidenschaft, die Leiden schafft« kann ich ein Lied singen.

Und doch war genau sie der einzige Grund, warum ich all das zähneknirschend aushalten konnte. Sollte das Girokonto doch im Dispo sein: Ich lebte das Leben, das ich mir ausgesucht hatte. Mit jeder rituellen Bühnenschlachtung und jeder verbalen Demütigung wurde mein Fell dicker – und mit jedem Auftritt wurde ich handwerklich besser. Auch wenn es zunächst noch niemand außer mir sah und sogar mein eigener Blick an manchen Tagen zu getrübt war, um die kleinen Fortschritte wahrzunehmen: Es ging aufwärts. Langsam. Sehr. Langsam. Aber aufwärts.

Aus den Aufnahmen einiger meiner besten Auftritte schnitt ich einen kurzen Videotrailer zusammen, den ich bei YouTube hochlud. Es war dieses Video, durch das eines Tages die Castingabteilung des Cirque du Soleil auf mich aufmerksam werden sollte.

Davon wagte ich damals noch nicht einmal zu träumen. Und doch, irgendwo tief in mir drin, genoss ich jeden Tag die Qualen dieses Wachstumsprozesses – auch die, an denen ich kurz davor war, den Glauben zu verlieren.

## Leidenschaft ist eine Glaubensfrage

Leidenschaft hat viele Gesichter. Nicht jedes davon ist uns vertraut oder auf den ersten Blick sympathisch. Manchmal ist die Leidenschaft anderer von außen nicht leicht zu erkennen, geschweige denn zu verstehen. Je enger das eigene Schaffen an eine tief empfundene, alles beherrschende Begeisterung gebunden ist, desto komplexer und abenteuerlicher ist die Geschichte eines Menschen oft – so geradlinig und folgerichtig sie im Rückblick erscheinen mag.

Wie stark die Leidenschaft eines Menschen wirklich ist, erkennen wir daran, welchen Preis er oder sie zu zahlen bereit ist, um den großen Traum zu verwirklichen. Bei besonders erfolgreichen Menschen zieht sich diese Spur wie ein roter Faden durch die gesamte Biografie. Manchmal tun sie Dinge, die uns überraschen oder uns widersinnig erscheinen, bis wir sie durch die Brille der Leidenschaft betrachten. Hinter der größten Verrücktheit kann der größte Traum stecken, hinter dem größten Spinner das größte Potenzial. Was wir aus Überzeugung zu tun bereit sind, ruft bei anderen manchmal Kopfschütteln hervor. Doch wahre Leidenschaft ist sich für nichts zu schade. Je dramatischer der Werdegang, desto größer ist später oft der Erfolg.

Freddie Mercury ist unbestritten einer der größten Showstars aller Zeiten. Die grenzenlose Leidenschaft, die dafür nötig ist, half ihm in seiner bewegten Biografie über jede Hürde hinweg. Nach seinem Studium am Ealing Art College in London machte der Entertainer als nächsten logischen Schritt nicht etwa den Sprung auf die große Bühne – so funktionieren Künstlerkarrieren in den seltensten Fällen –, sondern er schlug

zunächst einen großen Bogen: als ganz kleines Licht auf einer ganz anderen Bühne des Lebens.

Um sich einen Namen als Musiker zu machen, mussten Mercury und seine Band Queen erst einmal etwas Vorzeigbares produzieren. Doch Musik aufzunehmen ist eine teure Angelegenheit. Die jungen Männer mussten jedes Mal ein Studio mieten, um Demo-Aufnahmen zu machen, die nötige Technik kaufen oder leihen und nebenher irgendwie ihren Lebensunterhalt bestreiten. Trotz aller Energie, mit der uns die Leidenschaft versorgt, essen können wir sie nicht. Jeder, dessen Ambitionen größer sind als sein Kontostand, kann davon ein Lied singen. Aber sie hilft uns, unbändige Leistungsreserven zu entfalten. Sie gibt uns die Kraft zu tun, was nötig ist.

Freddie Mercury finanzierte sich seinen Traum als Straßenhändler. Von 1971 bis 1973 betrieb er einen Marktstand auf Londons Kensington Market. Dort verkaufte er gemeinsam mit seinem Kumpel Roger Taylor, dem Schlagzeuger von Queen, Secondhandkleidung und Kunstgegenstände ihrer College-Kommilitonen. Sogar seine eigene Abschlussarbeit vertickte Mercury – eine Abhandlung über Jimi Hendrix.<sup>1</sup>

Zwei Jahre später ernteten die Bandkollegen den Lohn ihrer Mühen. Die selbst finanzierten Demo-Aufnahmen hatten eingeschlagen. Die Band veröffentlichte unter ihrem Namen Queen ihr Debütalbum, das den Beginn ihrer unvergleichlichen Karriere markierte.<sup>2</sup>

Manchmal schauen Menschen auf andere herab, die einem Traum folgen und sich dabei mit Jobs über Wasser halten: Das schafft der doch nie, der Traumtänzer! Was sie dabei übersehen: Es braucht eine Menge Selbstvertrauen und Durchhaltevermögen, um jahrelang seine Zeit und seine Kraft in eine Arbeit zu investieren, die man nur als Mittel zum Zweck betrachtet. Manch einer hätte in zwei Jahren als Marktverkäufer

mit seinem Schicksal gehadert. Nicht Freddie Mercury. Er zweifelte in dieser schwierigen Zeit nicht daran, dass er es auf die Bühne seines Lebens schaffen würde.

Das wissen wir von einem anderen, heute weitaus weniger bekannten britischen Rockmusiker. Noddy Holder, Sänger der Band Slade, war längst ein Star, als Queen noch an ihren Demo-Bändern bastelte. Jahrzehnte später erzählte er einer britischen Zeitung eine Anekdoten aus dieser Zeit. Der Redakteur hatte den Sänger gefragt, woher er den verspiegelten Hut gehabt habe, der in seinen besten Zeiten in den 1970ern zu seinem Markenzeichen geworden war. Noddy Holder antwortete: »Ich habe ihn von einem Typen in Kensington Market gekauft, der Freddie hieß. Der sagte zu mir: ›Eines Tages werde ich ein großer Popstar sein wie du.‹ Ich sagte zu ihm: ›Fuck off, Freddie.‹ Er wurde zu Freddie Mercury.«<sup>3</sup>

Der Queen-Sänger steht mit seiner verblüffenden Vorgeschichte nicht allein da. Beinahe so surreal wie ihre Musik und ihre Selbstinszenierung ist auch die Vorstellung, was die isländische Popikone Björk trieb, bevor sie zu Weltruhm gelangte. Während sie es durch Auftritte mit lokalen Bands bereits als Jugendliche zu einer gewissen Bekanntheit in der Musikszene von Reykjavík gebracht hatte, arbeitete sie noch eine ganze Weile Vollzeit in dem Job, mit dem sie ihren Lebensunterhalt verdiente: In einer Fischfabrik war die exzentrische Sängerin dafür zuständig, mit einer Pinzette Würmer aus den Fischfilets zu ziehen, damit die nicht mit auf dem Teller landeten.

Einige der größten Weltstars mussten also ganz besonders schwitzen, bevor sie in ihren wahren Rollen glänzen konnten.

Die Geschichten über ihre Anfänge als brotlose Künstler zeigen: Leidenschaft kann uns in alles verwandeln, was wir sein wollen. Was wir

*Leidenschaft kann uns in alles verwandeln, was wir sein wollen.*

bis dahin erdulden, macht uns nur noch stärker, das Ziel nur noch bedeutungsvoller und den Erfolg nur noch größer, wenn er sich eines Tages endlich einstellt.

### **Ein vielsagendes Wort**

Ihre Leidenschaft bestimmt, wer Sie sind – und lässt es andere erkennen. Auch, welchen Preis Sie für welche Aspekte Ihres Lebens zu zahlen bereit sind, sagt viel über Sie aus. Schon die Begriffsgeschichte lässt darauf schließen, wie tief das Prinzip Leidenschaft in unserer Natur verwurzelt ist.

»Leidenschaft« ist bedeutungsverwandt mit Begriffen wie Hingabe, Lust, Neigung, Eifer oder Inbrunst. All diese Wörter deuten auf große Emotionalität hin und sind weitgehend positiv besetzt. Von »Leiden«, immerhin ein klar erkennbarer morphologischer Bestandteil des Wortes, ist also keine Spur zu finden, wenn man dem Lexikon folgt. Leidenschaft ist demzufolge ein »sich in emotionalem, vom Verstand nur schwer zu steuerndem Verhalten äußernder Gemütszustand« (aus dem heraus etwas erstreb't, begehr't, ein Ziel verfolg't wird). Auch kann es sich um eine »große Begeisterung, ausgeprägte Neigung, Passion für etwas« handeln, »was man sich immer wieder zu verschaffen, was man zu besitzen sucht, für eine bestimmte Tätigkeit, der man sich mit Hingabe widmet«.<sup>4</sup>

In der großen Emotionalität, die in dieser Definition zum Ausdruck kommt, deutet sich bereits an, warum Leidenschaft ein so wichtiger Faktor für die Wahl unserer Bühnen ist. Hingabe, Inbrunst und die Euphorie, die dabei entstehen, strahlen aus. Unsere Leidenschaft ist für andere Menschen spürbar und übt eine starke Anziehungskraft aus. Das Funkeln in den Augen, der beschleunigte Puls, der Überzeugungsfeuer – all das

lässt Menschen nicht nur aufmerksam auf unser Tun werden, es steckt auch an.

Was immer Sie tun: Ihre Leidenschaft ist eines Ihrer wichtigsten USP (Unique Selling Points), wenn nicht sogar das wichtigste überhaupt. Sie kann über Erfolg und Misserfolg entscheiden, denn sie lässt uns auch trotz Widerstände dranbleiben und unser Bestes geben.

Eine Menge lässt sich aus der Begriffsgeschichte übrigens auch über den Schöpfer dieses Wortes im Deutschen ablesen. Bei den wenigsten Wörtern kann im Nachhinein klar bestimmt werden, wer ihre Verwendung zuerst geprägt hat – bei der »Leidenschaft« schon.

Philipp von Zesen war mit Leib und Seele von seiner eigenen Leidenschaft getragen: der deutschen Sprache. Aus dieser Hingabe gründete er die Deutschgesinnte Genossenschaft – eine Sprachgesellschaft, deren Name sich heute bedenklicher anhört, als er damals tatsächlich war. Denn im 17. Jahrhundert, als sie gegründet wurde, war die Sprache der Gebildeten und Kultivierten Europas vor allem Französisch. Dieser Umstand war der führenden Rolle Frankreichs in der Philosophie und den Wissenschaften durch die Aufklärung zu verdanken. Die Mitglieder der Deutschgesinnten Genossenschaft verfolgten das Ziel, die deutsche Sprache literatur- und diskursfähig zu machen. Zu diesem Zweck übertrugen sie mit überwältigendem Fleiß bedeutende Werke aus dem Französischen und anderen modernen Fremdsprachen, aber auch aus dem Lateinschen und Griechischen ins Deutsche.

Allein der persönlichen Übersetzungstätigkeit von Philipp von Zesen verdankt die deutsche Sprache eine ganze Reihe von Wörtern. Wir verwenden sie noch heute anstelle der Fremd- und Lehnwörter, die vorher an ihrer Stelle standen. Dazu gehören Begriffe wie »Augenblick«, »Bücherei« oder