



# Via Negativa

## Die Kunst des Weglassens

**S**eien wir ehrlich. Jeder strebt auf irgendeine Weise nach Glück, Ruhm und Erfolg. Manche Menschen insgeheim, andere ganz offensichtlich. Doch was ist eigentlich der Schlüssel zum Erfolg? Was macht mich, mein Produkt, meine Company, meine Marke erstklassig? Und vor allem: Wie werde ich zum absoluten Spitzenreiter? Die Antwort ist so simpel wie erhellend. Und, die Antwort ist die Grundlage aller Erfolgsgeschichten:

**Lassen Sie erst mal alles weg, was Sie nicht zum Erfolg führt.**

Streichen Sie alle Dinge, die Sie nicht brauchen. Sie denken, das ist banal und einfach? Ist es aber nicht. Das wussten schon die großen Meister: Michelangelo wurde bei der Enthüllung seiner Davidstatue 1504 gefragt: Wie hast du es geschafft, aus einem Marmorblock dieses Kunstwerk zu meißeln? Seine überlieferte Antwort: „Ich habe alles, was nicht zu David gehört, weggelassen, also weggeschlagen.“ Ähnlich sah das auch Mark Twain. Über seine Schriftstellerkunst sagte er: „Schreiben ist leicht. Man muss nur die falschen Wörter weglassen.“ Recht hatte er. Denken Sie immer noch „banal und einfach“?

**Doch Achtung: Weglassen ist schwerer als ergänzen**

Sie lesen einen guten Artikel, besuchen einen Kongress, sprechen mit einem High-Performer oder bekommen sonst wie gute Ideen und Impulse. Was machen Sie? Die besten Ideen in Ihr Leben, in Ihren Alltag zu integrieren. Soweit so gut.

Doch wir sind ja eh schon alle „Land unter“. Machen eher zu viel als zu wenig. Tanzen auf zu vielen Hochzeiten, verzetteln uns. Das kann nicht gut gehen. Oft ist es nur blinder Aktionismus und der innere Hamster im Laufrad, der sagt: Leg' noch eine Schippe drauf!

**STOPP: Das muss nicht sein!**

**Es geht auch anders!**

Weg mit dem Ballast. Das ist der Knackpunkt. Obwohl wir alle wissen „Wer aufsteigen will, muss Ballast abwerfen“, fällt es uns so schwer. Obwohl wir alle wissen „weniger ist mehr“, wollen wir stets noch dies, das und jenes dazunehmen, statt erst mal im konstruktiven Sinne das Unnötige wegzulassen.

**»Schreiben ist leicht. Man muss nur die falschen Wörter weglassen.«**

Mark Twain



**Roger Rankel**

ist der Rockstar unter den Marketingexperten. Seine Bücher werden Bestseller, seine Unternehmensgründungen schreiben Erfolgsgeschichten mit seiner mehrfach ausgezeichneten Methode der Kundengewinnung.

Genau das trennt die Spreu vom Weizen. Den Erfolgsmenschen von der Arbeitsbiene. „Via Negativa“ – die Kunst des Weglassens. Bedeutet für Sie: Radikale Inventur.

**In der Natur wäre es der regelmäßige Häutungsprozess**

Nehmen Sie sich dafür die Zeit. Prüfen Sie Ihre täglichen Aufgaben. Drehen Sie jeden Stein um. Hinterfragen Sie Ihre Routine: „Muss das wirklich sein?“ Entrümpeln Sie Ihr Handlungsfeld. Lassen Sie alles fallen, das Sie aufhält. So schwer es ist, liebengewonnene Gewohnheiten noch die nächsten zehn Jahre zu machen. Auch wenn sie schon längst nichts mehr bringen. Also, sind Sie mit sich selbst gnadenlos, rigoros! Geben Sie auf und lassen konsequent alles weg, was nicht zum Erfolg führt. Es lohnt sich!

**Das ist das größte und wichtigste Geheimnis der Big Player**

Schauen wir uns moderne Erfolgsgeschichten an. Mark Zuckerberg. Sie ahnen was? Er startete mit einer einzigen Idee. Ein digitales Jahrbuch. Und blieb dabei. Die ersten Jahre von „the facebook“ standen unter einer klaren Devise: Keine Ablenkung! Spot auf das Produkt. Ohne Anzeigen. Keine Nutzerbeiträge. Purer Dateninhalt. Sogar den Namen verschlangte er schließlich – „facebook“. Klare Ansage, cleanes Logo, schlichtes Design. Und der Laden brummt.

**Die Kraft der kreativen Zerstörung**

Denken Sie an Steve Jobs und das Apple-Unternehmen. Alle Produkte konzentrieren sich aufs Wesentliche: Bedienung & Design. Die Marke ist absoluter Entschlackungsprofi. Das ist ihr Erfolgsrezept. Und macht sie zum Vorreiter. Jobs Präsentationen in Jeans und Rollkragenpulli rückten Neuheiten zusätzlich in Szene. Und schon bemerkt? Auch Zuckerberg tritt als Person mit einem dezenten Stil zu jeder Zeit hinter sein Produkt zurück.

**Das ist deren Definition von „Via Negativa“. Was ist Ihre?**

Nun. Nutzen Sie diese Erkenntnis und überlegen erst konsequent, was Sie weglassen können. Im zweiten Schritt treiben Sie voran, was Sie zum gewünschten Erfolg führt. Machen Sie aus dem Weniger mehr. Endkonsequenz!