

PASCAL ULLI

**Schritt
für Schritt
zum Erfolg in der
Schauspielerei**

SEI EINE TRÄUMERIN, WERDE SCHAUSPIELERIN

**Das Motivationsbuch für
Schauspielerinnen und Schauspieler,
Künstlerinnen und Künstler und für
alle, die keinen Plan B haben und
von ihrer Kunst leben wollen.**

**SEI EINE TRÄUMERIN,
WERDE SCHAUSPIELERIN**

**SEI EIN TRÄUMER,
WERDE SCHAUSPIELER**

**Das Motivationsbuch für Schauspielerinnen und
Schauspieler, Künstlerinnen und Künstler und für alle, die
keinen Plan B haben und von ihrer Kunst leben wollen.**

PASCAL ULLI

IF YOU CAN DREAM IT, YOU CAN DO IT.

© 2022 Pascal Ulli

Limmattalstrasse 19 / 8049 Zürich / Schweiz

E-Mail: pascalulli@hotmail.com

Homepage: www.pascalulli.ch

Facebook: [@actorpascalulli](https://www.facebook.com/actorpascalulli)

Instagram: [@pascalulli](https://www.instagram.com/pascalulli)

Hinweis:

Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotografie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Autors reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Haftungsausschluss:

Die Benutzung dieses Buches und die Umsetzung der darin enthaltenen Informationen erfolgt ausdrücklich auf eigenes Risiko. Der Autor kann für Schäden jeder Art, die sich durch die Anweisung dieses Buches ergeben, aus keinem Rechtsgrund eine Haftung übernehmen. Das Werk inklusive aller Inhalte wurde unter grösster Sorgfalt erarbeitet. Der Autor übernimmt jedoch keine Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit und Qualität der bereitgestellten Informationen. Druckfehler und Falschinformationen können nicht vollständig ausgeschlossen werden. Es kann keine juristische Verantwortung sowie Haftung in irgendeiner Form für fehlerhafte Angaben und daraus entstandene Folgen vom Autor übernommen werden.

ISBN Hardcover: 978-3-9525738-0-8

ISBN Taschenbuch: 978-3-9525738-1-5

ISBN E-Book: 978-3-9525738-2-2

ISBN PDF-Book: 978-3-9525738-4-6

ISBN Audio-Book: 978-3-9525738-3-9

**Dieses Buch widme ich meinen Kindern
Maxim Pascal Pierre & Manon Aimée**

Ich wünsche Euch, dass Ihr Eure Berufung findet und nie aufhört zu träumen. Mögen Eure Träume in Erfüllung gehen.

Danksagung

Mein tiefer Dank geht an Sibylla, meine grosse Liebe. Du bist der aussergewöhnlichste und grossartigste Mensch, den ich kenne.

Mit freundlicher Unterstützung

Das Schreiben dieses Buches wurde mir u. a. von Stadt Zürich Kultur ermöglicht, die mich mit dem Arbeitsstipendium Covid-19 unterstützt hat. Danke an die Verantwortlichen und an die Stadt Zürich, die auch in schweren Zeiten ihre Künstler unterstützt.

INHALTSVERZEICHNIS

VORWORT.....	8
Kapitel 1 - DAS WARUM.....	15
Kapitel 2 - DAS ZIEL.....	27
Kapitel 3 - DAS RICHTIGE MINDSET.....	37
Kapitel 4 - DEINE ENERGIE.....	60
Kapitel 5 - ANGEWOHNHEITEN, DIE ZUM ERFOLG FÜHREN.....	85
Kapitel 6 - PRODUZIEREN.....	124
Kapitel 7 - VERKAUFEN.....	144
Kapitel 8 - TEAMWORK.....	176
Kapitel 9 - MOTIVATION BEHALTEN & NEUES LERNEN.....	188
ÜBER PASCAL.....	196

VORWORT

Du willst Schauspielerin oder Schauspieler werden? Oder Du bist es schon und willst Dein nächstes Level von Erfolg, Unabhängigkeit und Einkommen erreichen. Dann ist dieses Buch für Dich genau richtig.

Aber auch wenn Du nicht Schauspieler/in werden willst oder bist, sondern Musiker/in, Maler/in, Tänzer/in, Regisseur/in, Schriftsteller/in, Filmemacher/in, Theatermacher/in, Opernsänger/in oder Rockstar werden willst, dann soll Dir dieses Buch dabei helfen, Deinen Traum zu erfüllen.

Ich selber arbeite seit über 30 Jahren als Schauspieler, Regisseur und Produzent am Theater und beim Film. Dieses Jahr werde ich 53 Jahre jung und habe bisher über 60 Filmrollen und über 30 Bühnenrollen gespielt, 31 Theaterstücke und 3 Spielfilme produziert und bei 11 Theaterstücken Regie geführt. Ich habe einen Theaterpreis als Produzent gewonnen, einen internationalen Preis als Schauspieler bekommen und ich wurde für den Schweizer Filmpreis nominiert. Meinen Kindheitstraum, einmal in einer grossen Hollywoodproduktion einen Bösewicht zu spielen, habe ich unter der Regie von STRANGER THINGS Produzent und Regisseur Shawn Levy im März 2022 realisieren dürfen. In den letzten sechs Jahren habe ich über 70'000 Theaterkarten in der Schweiz und in Deutschland verkauft und

damit über 3 Millionen Euro umgesetzt. Und ohne die Pandemie in den letzten beiden Jahren wären es jetzt bereits über 100'000 verkaufte Karten.

Ich schreibe das hier nicht, um anzugeben, nein, ich will Dir nur zeigen, dass es möglich ist. Wenn ich das geschafft habe, dann kannst Du das auch. Denn meine Voraussetzungen waren denkbar ungünstig. Niemand in meiner Familie hatte etwas mit Film oder Theater zu tun. Ich habe 15 Aufnahmeprüfungen an Schauspielschulen gemacht und wurde 15 Mal abgelehnt. Die meisten geben nach drei Aufnahmeprüfungen auf und hören auf die negativen Stimmen ihrer Umgebung: «Künstler ist ein brotloser Job.» «Wenn Dich nicht einmal eine Schauspielschule will, vergiss es.» «Offenbar hast Du kein Talent.» «Ohne Vitamin B geht's eh nicht.» «Erlerne doch erst mal einen richtigen Beruf.» «Du kannst ja das immer als schönes Hobby machen. Es gibt viele tolle Laientheater.» «Kunst ist unberechenbar.» «Erst eine Berufslehre oder ein Studium abschliessen, dann hast Du was Sicheres und Handfestes.» «Das Künstlerleben ist ein Leben ohne Sicherheit.»

Ein ganz wichtiger Tipp gleich zu Beginn: Hör nicht auf die Neinsager. Besonders nicht auf diejenigen, die selber keine Schauspieler/innen oder Künstler/innen sind, denn woher sollen die das wissen? Hör auf erfolgreiche Künstler/innen. Frag Til Schweiger. Frag Veronika Ferres. Frag Stephen King.

Frag Andrea Breth. Frag Bela B. Frag Helene Fischer. Frag Pina Bausch. Frag Arnold Schwarzenegger. Frag Christoph Walz. Frag Tina Turner. Frag Dieter Meier. Frag Urs Fischer. Frag Pipilotti Rist. Frag Lukas Bärfuss. Frag Joanne K. Rowling. Frag Thomas Ostermeier. Frag Smudo. Frag Monika Gruber. Frag Michi Beck. Frag Crow. Frag Hazel Brugger. Frag Otto Waalkes. Frag Billie Eilish. Aber frag und hör sicher nicht auf Deine Kollegen, die es nicht geschafft haben. Hör auch nicht auf Deine Eltern, die keine Künstler sind. Hör auch nicht auf Gott (oder an wen auch immer Du glaubst), der hat davon leider auch keine Ahnung.

Zurück zur Sicherheit. Tatsächlich habe ich teilweise auf die Neinsager gehört und es auch versucht mit der «Sicherheit» und «dem richtigen Job». Nach dem Abitur habe ich zwei Semester Wirtschaft studiert. Zum Glück hat der Künstler in mir gewonnen. Ich habe das Studium hingeschmissen und voll auf die Karte Schauspieler gesetzt. Aber dank der paar Monate im Vorlesungssaal habe ich begriffen, dass ich meine Kunst als Business und meine Schauspielerei als Startup begreifen muss. Ich habe genau so viel Zeit, die ich auf das Erlernen meines Handwerks als Schauspieler verwendet habe, auf die Entwicklung meiner Fähigkeiten als Geschäftsführer meines kleinen Unternehmens namens «Pascal, der Schauspieler und Theatermacher» verwendet.

Dieses Buch konzentriert sich nur am Rande auf den Teil «Erlernen des Handwerks», denn das kannst Du auf einer Schauspielschule machen oder falls Du Musiker/in werden willst, am Musikkonservatorium.

Dieses Buch soll Dir eine Hilfestellung geben mit dem anderen wichtigen Teil, den es braucht, um von seiner Kunst zu leben: dem geschäftlichen Teil.

Ohne die Erlernung und Beherrschung des geschäftlichen Teils Deiner Kunst, kann Dein Traum vom Künstlerberuf schnell zum Alptraum werden. Ich will Dir mit diesem Buch helfen, dass dies nicht passiert und Dir auch zeigen, dass Du kein Wirtschaftsstudium und keinen Bachelor in Marketing brauchst, um ein/e erfolgreiche/r Künstler/in zu sein. Schlussendlich sind es kleine Angewohnheiten, Rituale, Denkstrategien, die Dich zum Erfolg führen werden und klar geht das nicht ohne Disziplin und harte Arbeit.

Die gute Nachricht für Dich ist aber, dass Du genau weisst, was Du machen willst.

Die meisten Menschen scheitern bei der Disziplin, weil sie nicht wirklich wissen, was sie wollen. Du aber weisst, was Du willst: Deine Kunst machen. Menschen damit begeistern und berühren. Und von Deiner Kunst leben können.

Endlich mit über 50 habe ich es geschafft, von meiner Kunst zu leben und ich bin sicher, dass, wenn ich mit 20 so ein Buch wie dieses gelesen hätte, ich das vermutlich schon mit 35 geschafft hätte.

Die Kunst ist nicht unberechenbar. Ganz viele Aspekte der Kunst lassen sich erlernen, besonders der geschäftliche Teil. Also fange besser heute damit an als morgen.

Jetzt rückblickend kann ich sagen, dass meine Kunst gar nicht so unberechenbar war, wie mir alle gesagt haben. Es gibt ganz viele Regeln und Angewohnheiten, die zum Erfolg führen. Talent? Ich sage immer, jeder Mensch mit zwei Augen, zwei Ohren und einem Mund ist ein Talent. Entscheidend dafür, ob Du von der Kunst leben kannst, ist nicht Dein Talent, sondern Deine Fähigkeiten als Unternehmer/in. Und diese können gelernt werden, da gibt es Dinge, die Du einfach befolgen kannst und die zum Erfolg führen. Und genau diese Dinge will ich Dir zeigen.

Und dieses Buch soll Dich motivieren.

Ich wünsche mir für Dich, dass Du Dich für die Kunst entscheidest und nicht für die Sicherheit. Sicherheit ist eh nur eine Erfindung von Versicherungen. Das einzige, was nämlich tatsächlich sicher ist, ist der Tod.

Meine geliebten Kinder Maxim und Manon Aimée haben beide Abitur gemacht und fragen sich jetzt, wie es danach weitergehen soll, was sie denn einmal von Beruf werden wollen. Auch bei ihnen scheint der Wunsch nach der vermeintlichen Sicherheit gross zu sein. Ich schreibe dieses Buch auch für sie. Ich will logischerweise für meine Kinder nur das Beste und ich will, dass sie glücklich werden und dass sie sich nicht für Sicherheit entscheiden, sondern für das, was sie wirklich wollen. Für das, was ihnen ein Leben lang Spass machen wird. Also kannst Du, liebe/r Leser/in, sicher sein, dass ich in diesem Buch nur Dinge schreibe, die das (Berufs-)Leben von meinen Kindern (und somit auch von Dir) verbessern sollen. Dies tue ich, weil ich meine Kinder liebe. Dies tue ich auch, weil ich Dir, liebe/r Leser/in, dienen will und Dir helfen will, dass Du Deine Träume verwirklichen kannst.

Ich verspreche Dir hier kein Wunderrezept, wie Du über Nacht einen Oscar gewinnst oder vor 100'000 Leuten ein Rockkonzert gibst. Ich will Dir hier aber ein paar Tipps geben, die ich in meiner 30-jährigen Karriere gelernt habe. Künstler/in sein, hat natürlich etwas mit Kunst zu tun und Kunst kommt von Können, und Dir ist sicher auch klar, dass Du viel arbeiten musst, dass Du diszipliniert sein musst und bereit sein musst, Dich ein Leben lang weiterzuentwickeln und dazuzulernen. Wenn Du dafür nicht bereit bist, kannst Du mein Buch an dieser

Stelle zuklappen und eine ganze Serie auf Netflix bingewatchen gehen.

Wenn Du Dir aber die Zeit nimmst, dieses Buch zu lesen, dann kann ich Dir versprechen, dass Du am Ende ein ganz klares Bild hast, was Du machen musst, um mit Deiner Kunst genauso ein regelmässiges Einkommen zu generieren wie mit einem vermeintlich sicheren Beruf. Eines kann ich Dir versprechen: Wenn Du Dich für Deine Kunst entscheidest und diese als Dein Unternehmen begreifst und Du Dich auch auf Produktion, Marketing und Vertrieb Deiner Kunst konzentrierst, dann hast Du genauso viel Sicherheit, wie wenn Du zum Beispiel Jurist/in wirst. Du wirst aber mehr arbeiten und vermutlich erfolgreicher sein, wenn Du Deinem Herzen folgst. Denn vergiss nie: Wenn Du Dich für einen Beruf entscheidest, den Du liebst, wirst Du nie im Leben einen Tag arbeiten müssen.

Kapitel 1 - DAS WARUM

Als ich angefangen habe, in New York am HB Studio Schauspiel zu studieren, waren die ersten Übungen dazu bestimmt, mich selber besser kennen zu lernen. Mich selber zu beobachten. Wie mache ich dies, wie reagiere ich auf das? Was mache ich zum Beispiel dagegen, wenn ich friere? Wie rede ich mit meiner Mutter, wie mit meinem besten Freund, wie mit einem Fremden? Erst als ich mich selber verstanden habe, konnte ich diese Erkenntnis nutzen, um andere Figuren glaubhaft darzustellen. Und da ich bei der Schauspielerei immer mit meiner Persönlichkeit arbeite, haben auch alle Figuren, die ich bisher im Theater oder im Film gespielt habe, immer sehr viel mit meiner eigenen Persönlichkeit zu tun. Eigentlich logisch. Ich habe mich beobachtet und immer nach dem Wie gefragt. Das Wie ist sicher wichtig. Die meisten Menschen wollen wissen, wie? Du liest dieses Buch, um zu erfahren, WIE Du von Deiner Kunst leben kannst, WIE Du Deine Kunst unter die Leute bringen kannst, WIE Du ein/e unabhängige/r Künstler/in werden kannst. Ich werde Dir in den nächsten Kapiteln das Wie genau zeigen. Aber zuerst müssen wir eine andere wichtige Frage klären? Das Warum?

WARUM willst Du von Deiner Kunst leben? WARUM willst Du überhaupt Kunst machen? WARUM willst Du einen Oscar

gewinnen? WARUM willst Du ein Rockkonzert in einem ausverkauften Fussballstadion geben? WARUM willst Du Deine Bilder und Skulpturen im Museum of Modern Art ausstellen?

WARUM?

Wenn Du das Warum kennst, dann wird sich in Dir eine Klarheit einstellen, die Dich ein Leben lang leitet und Dir hilft, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Wenn Du Dein Warum kennst, dann entwickelst Du eine ganz wichtige Kraft, die Dir beim Wie hilft.

Das gilt übrigens auch bei der Schauspielerei und bei der Kunst im Allgemeinen. Ich wurde erst ein Schauspieler mit Tiefgang, als ich mich bei der Vorbereitung zu meinen Figuren gefragt habe, warum sie so und so handeln, anstatt wie sagt meine Figur jetzt das oder jenes. Adjektive kann man übrigens nicht spielen. Ein anderes Wort für Adjektiv hatte ich in der Primarschule gelernt und zwar nannten wir es «Wiewort». Also spiele mal geschmeidig, dumm, intelligent, grössenwahnsinnig etc. Das gibt höchstens eine von aussen gebaute Darstellung, die schlussendlich die Zuschauer nicht berühren wird. ACTING IS DOING. Also ein/e Schauspieler/in kann nur Verben spielen: überzeugen, lieben, vergeben, verführen etc. Und um die richtige Entscheidung zu treffen, für welches Verb ich mich in einer bestimmten Szene entscheiden soll, frage ich am einfachsten nach dem Warum. Das gilt natürlich auch im «richtigen»

Leben. Wenn ich mein Warum nicht kenne, dann fühle ich mich leer und unzufrieden und verzettle mich.

Wie schon Goethe in Faust schrieb: «Die Kunst ist lang! Und kurz ist unser Leben.»

Das Handwerk, von welcher Kunst auch immer, zu erlernen, dauert lange und das Leben ist kurz, also solltest Du möglichst früh damit anfangen und Dich möglichst ein Leben lang darin bilden und weiterbilden. Um aber ein Leben lang einen Weg zu verfolgen, sich permanent weiter zu entwickeln, auf Dinge zu verzichten, hart zu arbeiten und, und, und. Dafür musst Du wissen, was Du willst und vor allem auch, WARUM Du das willst.

Es gibt eine Übung, die mir sehr geholfen hat, Klarheit zu gewinnen und mein inneres Warum zu finden. Dean Graziosi, einer meiner Mentoren, dessen Bücher ich Dir übrigens wärmstens empfehlen kann, hat mich mit dieser Übung vertraut gemacht.

Die Übung heisst «Seven Levels Deep» und ist recht einfach. Es gibt mittlerweile sogar eine Homepage, wo Du die Übung jetzt grad machen kannst: www.7levelsdeep.com. Aber ich empfehle Dir, «Seven Levels Deep» mit jemandem zu machen, also nicht alleine mit einem Computer.

Ich bin davon überzeugt, dass ein menschliches Gegenüber Dir dabei hilft, die 7 Fragen ehrlich zu beantworten und Dein wahres Warum zu finden. Mach die Übung zum Beispiel mit Deiner Partnerin, Deinem Partner, mit Deinen Kindern oder mit wem auch immer.

Leg am besten das Buch jetzt weg, such Dir ein Gegenüber und bitte die Person, Dich siebenmal «warum» zu fragen. Und bei Deiner 7. Antwort findest Du hoffentlich Dein wahres Warum. Ziel ist es nämlich, die Antworten, die dein Kopf gibt, so lange zu hinterfragen, bis Deine Antworten von Deinem Herzen her kommen. Entscheidend ist natürlich die Startfrage. Es hilft, wenn Du diese vorgibst.

Also los, leg das Buch weg und mach die Übung. Weglegen! Jetzt! Ich meine das ernst. Ich werde Dich ein paar Mal im Verlauf Deiner Lektüre bitten, dieses Buch wegzulegen und eine Frage zu beantworten und/oder etwas zu tun. Es wird nicht oft sein, aber wenn ich es tue, bitte beantworte die Frage ehrlich, das ist wichtig. Beantworte die Frage nicht so, wie Du denkst, was ich von Dir hören will oder was Dich in einem besseren Licht präsentiert, sondern sei ganz ehrlich mit Dir selber. Und auch wenn ich Dich bitte, eine Übung zu machen, dann mache die Übung bitte. Und bitte genauso, wie ich sie Dir erklärt habe. Ich bin davon überzeugt, dass es Dir helfen wird.

Willkommen zurück. Hat's geklappt? Kennst Du Dein Warum? Ich hoffe es für Dich. Und Du kannst diese Übung von Zeit zu Zeit wiederholen, mit einer anderen Startfrage, in einer anderen Lebenssituation, mit einem anderen Gegenüber. Diese Übung ist auch eine gute Standortbestimmung. Auch heute noch hilft mir «Seven Levels Deep», dass ich den Faden in meinem Leben nicht verliere.

Als ich diese Übung vor knapp zehn Jahren zum ersten Mal gemacht habe, ich war also 42 Jahre alt, war ich an einem Wendepunkt in meinem Leben. Ich hatte gerade meine Scheidung am Laufen, hatte über zehn Jahre kein Theaterstück mehr produziert, nur noch Filme als Schauspieler gedreht und mit meinem Filmverleih, der Stamm Film AG, zwei bis fünf kleinere Kinofilme pro Jahr in die Schweizer Arthouse Kinos gebracht. Dann hatte ich auch noch einen «Geldjob» als Visual Service Artist bei Boston Consulting Group (BCG) für die Zeiten, in denen keine neuen Filmrollen kamen oder wenn die Stamm-Filme im Kino floppten. Ich hatte mir damals tatsächlich überlegt, die Schauspielerei nach zwanzig Jahren an den Nagel zu hängen. Mich vielleicht ganz auf das Verleihgeschäft zu konzentrieren? Oder aber mich mehr bei BCG zu engagieren, um in dieser Firma vielleicht aufzusteigen? Ich war also wieder an diesem Punkt, wie damals nach dem Abitur, wo ich versuchte, mich zwischen Sicherheit und Kunst zu entscheiden.

Diesmal allerdings hatte ich zwei Kinder und war für diese beiden wunderbaren Wesen verantwortlich. Der Aspekt Sicherheit war noch wichtiger als damals mit zwanzig, weil es ja jetzt nicht nur um meine Sicherheit ging, sondern auch um die Sicherheit meiner Kinder. Ich habe mich dann eine Woche lang zurückgezogen und nachgedacht. Was will ich denn nun wirklich? Wie geht es weiter? Die Kinder sind ja jetzt 12 und 10 und nicht mehr ganz so anstrengend. Ich könnte also wieder Theater machen, aber ich muss in Zürich mindestens EUR 7'000.- pro Monat verdienen, um eine vierköpfige Familie zu ernähren. Schaff ich das mit Theater und Filmdrehen? Und ich will doch einen Oscar, ich bin jetzt 42 Jahre alt und fühle mich sehr weit weg von diesem Oscar.

Ich war tatsächlich etwas verwirrt und wusste nur, dass ich das nächste Level erreichen muss, vor allem wegen der finanziellen Sicherheit, aber eben wie? Da habe ich über die «Seven Levels Deep»-Übung gelesen und diese mit einem befreundeten Regisseur gemacht und Erstaunliches über mich erfahren.

1. Frage: Pascal, warum willst Du einen Oscar gewinnen?
 1. Antwort: Weil ich danach einen Film nach dem anderen drehen kann.
2. Frage: Warum willst Du einen Film nach dem anderen drehen?
 2. Antwort: Weil ich es liebe, Filme zu drehen.

3. Frage: Warum liebst Du es, Filme zu drehen?
3. Antwort: Weil ich mich da zu Hause fühle.
4. Frage: Warum fühlst Du Dich da zu Hause?
4. Antwort: Weil ich als Scheidungskind kein «richtiges» Zuhause hatte und weil wir da gemeinsam etwas kreieren?
5. Frage: Warum willst Du etwas kreieren?
5. Antwort: Weil ich bestimmen will.
6. Frage: Warum willst Du bestimmen?
6. Antwort: Weil ich nicht will, dass andere bestimmen.
7. Frage: Warum willst Du nicht, dass andere bestimmen?
7. Antwort: Weil die anderen immer alles so ernst nehmen, weil alles immer ein Problem ist. Weil immer alles negativ ist. Ich will meinen Mitmenschen etwas Positives geben, ich will meine Mitmenschen unterhalten.

Und da hatte ich MEIN WARUM gefunden: Ich will unterhalten, ich will dieser Welt etwas Positives, etwas Leichtes geben.

Und plötzlich erinnerte ich mich an ein Gefühl in meiner Kindheit. Ich war damals so 7 Jahre alt und bin oft alleine auf dem Robinsonspielplatz bei uns in der Siedlung oben auf der Rutsche gesessen und war traurig und irgendwie einsam. Ich hatte als Kind oft eine tiefe Traurigkeit wegen der Scheidung, wegen meiner getrennten Familie und wegen den Menschen im

Allgemeinen. Alles schien ihnen zu viel, überall nur Probleme, viel Arbeit, kein Geld und wenig Spass.

Ich habe mich dann vor den Fernseher verkrochen und bin in die Filmwelt geflüchtet. Und da hat es angefangen und ich wusste plötzlich, was ich werden wollte, wenn ich gross bin. Ich wollte Schauspieler werden und einen Oscar gewinnen. Zum Glück hatte ich bereits als Siebenjähriger gewusst, was ich werden wollte; viele meiner Freunde wussten nie, was sie werden wollten und hatten dann auch einen chaotischen beruflichen Werdegang. Es hat aber dann ganze 35 Jahre gedauert, bis ich wusste, warum ich das wollte. Dank Dean Graziosi und «Seven Levels Deep» weiss ich heute, dass ich die Menschen unterhalten will.

Das ist mein Warum und dafür arbeite ich sehr hart.

Als ich mein wirkliches Warum kannte, habe ich dann nach dieser Nachdenkwoche auch die richtige Entscheidung getroffen. Ich habe bei BCG mein Pensum auf 40% reduziert, habe bei Stamm Film eine Auszeit genommen und wieder angefangen, Theater zu produzieren und neu hatte ich mich für das Genre Komödie entschieden. Auch habe ich in dieser Woche beschlossen, bei meinen Produktionen auch selber Regie zu führen, um auch wirklich sicher zu gehen, dass meine Stücke die Menschen so unterhalten, wie ich mir das vorstelle. Wenn es eine geeignete Rolle für mich gab, habe ich in diesen Produktio-

nen dann auch mitgespielt. Zuerst habe ich von ANSICHTEN EINES CLOWNS, einem meiner grössten früheren Theatererfolge, eine 10-Jahres-Jubiläums-Tour produziert, um zu schauen, ob ich noch Theater produzieren konnte. Auch wollte ich wissen, wie sehr sich die Theaterwelt in meiner 10-jährigen Abwesenheit verändert hatte. Das hat glücklicherweise gut geklappt und so habe ich anschliessend am Broadway in New York die Komödie THE ACCIDENTAL PERVERT entdeckt, die dort schon seit zehn Jahren ausverkauft lief und sowohl unterhaltend ist als auch ein wichtiges und vor allem aktuelles Thema aufgreift: die Pornosucht bei Jugendlichen. Ich habe die Rechte für die Schweiz und Deutschland gekauft, das Stück auf Deutsch übersetzt und zuerst in Zürich unter dem Titel PORNOSÜCHTIG produziert. Ich habe mich dagegen entschieden, die Titelrolle selber zu spielen, weil es einfach Schauspieler gibt, die lustiger sind als ich und auch besser improvisieren können. In Zürich hat Beat Schlatter den Pornosüchtigen gespielt und dies wunderbar. Es war der richtige Entscheid, bei diesem Stück nicht selber zu spielen.

Ich liebe es ja zu spielen und es gibt auch Rollen, wo ich mir keinen besseren Schauspieler als mich selber vorstellen kann. Es gibt aber auch Rollen, für die ich ein paar Schauspieler aufzählen kann, die den Job vermutlich besser machen als ich. Früher hätte ich das nie so gesehen. Jetzt aber, da ich mein Warum kenne,

fällt es mir leichter, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Ich kann unterhalten, wenn ich PORNOSÜCHTIG übersetze, produziere und Regie führe, ich muss dazu nicht auch noch spielen. In diesem Fall werde ich die Menschen sogar besser unterhalten, wenn ich nicht selber spiele. Eine ganz wichtige Erkenntnis, basierend schlussendlich auch auf der «Seven Levels Deep»-Übung. Mit dem Gewinn von Zürich habe ich die Produktion der deutschen Version in Angriff genommen und PORNOSÜCHTIG mit Cyrill Berndt in der Titelrolle nach Berlin und Hamburg gebracht. In Hamburg läuft das Stück im Schmidtchen Tivoli an der Reeperbahn seit über sechs Jahren einmal im Monat ausverkauft und 2020 kam PORNOSÜCHTIG mit Boris Rosenberger in der schwäbischen Version auch nach Stuttgart. Dank der gelungenen Arbeit mit der Komödie PORNOSÜCHTIG habe ich drei weitere Komödien produziert, dabei Regie geführt und bei diesen 5-Personen-Stücken dann auch mitgespielt. Diese drei erfolgreichen Stücke sind POLIZEIRUF 117, DIE BANKRÄUBER und AB DIE POST. Seit der «Seven Levels Deep»-Übung habe ich diese Theaterstücke auf unzählige Theaterbühnen in der Schweiz und in Deutschland gebracht, hatte ganz viel Spass dabei, habe natürlich auch sehr hart gearbeitet und vor allem: Ich habe mein Warum erfüllt.

Ich habe in den letzten Jahren über 70'000 Menschen in der Schweiz und Deutschland mit meinen Theaterstücken bestens unterhalten und jedes Jahr werden es mehr.

Finde Dein inneres Warum und Du kannst das Unmögliche möglich machen. Ich habe eine Klarheit gefunden.

Ich habe drei Worte gefunden, die mich ausmachen, die mein Leitbild sind:

CREATE, ENTERTAIN, MOTIVATE.

Also in Deutsch: KREIERE, UNTERHALTE, MOTIVIERE. Diese drei Verben wurden zu meinem Lebensmotto, inspiriert von meiner Erkenntnis aus der «Seven Levels Deep»-Übung.

Brendon Burchard, ein weiterer meiner Mentoren, der mit seinen Büchern auch extrem inspirierend ist, schlägt vor, dass jeder seine drei Lebensmotto-Verben als Alarm in sein Telefon speichert. Ich habe das gemacht und so gibt mir mein Handy drei Mal am Tag einen Alarm mit den Worten CREATE, ENTERTAIN, MOTIVATE. Ich werde also drei Mal am Tag an mein Lebensmotto und an mein inneres Warum erinnert und es funktioniert. Jedes Mal, wenn der Alarm losgeht, halte ich kurz inne und frage mich, ob ich gerade nach meinem Lebensmotto lebe. Ein einfacher Trick, der mir sehr geholfen hat und hilft.

Also finde Dein Warum und finde Dein Lebensmotto und erinnere Dich täglich daran. So solltest Du Dich nicht verzetteln auf dem Weg zu Deinem Ziel. Apropos Ziel. Darüber spreche ich mit Dir im nächsten Kapitel, denn eines ist klar: Wenn Du kein Ziel hast, wie willst Du irgendetwas erreichen?

Ein kluges Sprichwort sagt, Du brauchst eine Karte, bevor Du in den Wald gehst.

Kapitel 2 - DAS ZIEL

Ich brauche eine Karte, bevor ich in den Wald gehe. Eigentlich logisch. Aber wie viele Menschen sehe ich, die sich in der Welt bewegen, ohne einen Plan (also ohne eine Karte) zu haben?

Wobei hilft Dir denn eine Karte? Richtig, um von A nach B zu gelangen. A ist dabei der Punkt, an dem Du Dich gerade befindest und B ist Dein Ziel. Also ein Plan nützt Dir nur etwas, wenn Du A und B kennst. «Wow», wirst Du Dir vermutlich jetzt denken, «der Pascal, der kennt aber tolle Weisheiten und darum lese ich jetzt dieses Buch?!?»

Klar weisst Du das und ganz viele andere Menschen auch, aber glaube mir, ich würde dieses Thema nicht aufgreifen, wenn nicht die Mehrheit der Menschen eben nicht genau weiss, wo sie gerade steht. Tatsache ist, dass viele Menschen oft keine Ahnung haben, wo sie genau hinwollen.

Über einen Zeitraum von 10 Jahren gesehen schaffen es gerade mal 4% der Menschen, erfolgreich zu sein, 96% scheitern. 96%!!! Jeder weiss doch zum Beispiel, dass er gesund essen und regelmässig Sport treiben sollte ... aber wer macht das denn? Ganz wenige. Und rate mal, es sind tatsächlich die erfolgreichen Menschen, die regelmässig Sport betreiben und gesund essen. Bleibt noch herauszufinden, ob diese Menschen regelmässig

Sport treiben und gesund essen, weil sie erfolgreich sind, oder aber, ob sie etwa erfolgreich sind, weil sie regelmässig Sport treiben und gesund essen.

Ich nehme an, Du ahnst die richtige Antwort schon.

Es ist schon faszinierend, wie wenig Menschen auf ihren Körper und ihre Gesundheit achten, obwohl es alle wissen und viele den lateinischen Spruch kennen: *Mens sana in corpore sano* (Ein gesunder Geist in einem gesunden Körper). Ich werde auf den gesunden Körper und den gesunden Geist später in Kapitel 4 ausführlich eingehen.

Hier an dieser Stelle nur so viel: Ich habe 2014 in zwei Monaten 15 Kilo abgenommen und wohlgemerkt, ich war nicht dick, ich wog 79 Kilo, hatte etwas Fett am Bauch, den ich aber immer noch einziehen konnte und so okay aussah, wenn ich mal oben ohne vor der Filmkamera stand. Ich hatte immer wieder mal versucht etwas abzunehmen, es hat aber nie funktioniert. Dann habe ich eine Traumrolle in einem wunderbaren Schweizer Film bekommen. Ich durfte den Junkie Ueli in *DER GOALIE BIN IG* spielen. Ein Junkie mit Bäuchlein geht natürlich gar nicht!

Ich wusste, ich musste abnehmen und ich war nicht der einzige, der so dachte. Nach Vertragsunterzeichnung, zweieinhalb Monate vor Drehstart, hat der Produzent mich angerufen und gefragt, ob es für mich ok wäre, wenn ich für diese Rolle

abnehme. Klar war das okay, sehr okay sogar, abnehmen wollte ich ja schon lange und wenn ich den Junkie glaubhaft spielen wollte, dann musste ich natürlich auch den richtigen Körper dazu haben. Nun hatte ich einen Grund zum Abnehmen, nämlich diese Traumrolle und ich hatte ein sehr präzises Ziel: Am Tag X, genau in 10 Wochen habe ich den ersten Drehtag bei DER GOALIE BIN IG, also bis dann müssen die Kilos weg sein und mein Körper muss ausschauen wie der eines Junkies. Und plötzlich war es leicht. Am Tag X brachte ich genau 63.9 Kilo auf die Waage. Unglaublich! 15 Kilo weg in nur 10 Wochen! Und klar hatte ich Hilfe. Beni Bachmann, ein wunderbarer Ernährungscoach aus Zürich war mein Ernährungsberater. An dieser Stelle nochmals ein grosses Dankeschön an Beni! Ich habe seit dieser Zeit sehr auf eine gesunde Ernährung geachtet und fühle mich jetzt mit 52 fitter und gesünder denn je. Aber dazu, wie bereits erwähnt, schreibe ich in Kapitel 4 ausführlicher.

Mein Abnehmen-Beispiel zeigt ganz deutlich, dass mit einem starken Warum und einem präzisen Ziel alles viel leichter zu schaffen ist. Und das Gegenteil ist leider auch wahr: Ohne präzises Ziel ist es unmöglich, etwas zu erreichen.

Ein klares, präzises Ziel ist ganz wichtig, egal in welchem Berufsfeld Du Dich bewegst. Ein verschwommenes, unklares

Ziel ist auch bei einem «Schiesswettbewerb» schwer zu treffen und genauso verhält es sich in Deinem Leben.

Und das ist jetzt hier kein esoterisches Geschwätz oder religiöser Humbug. Also nichts gegen Esoterik und Religion, wem das hilft: wunderbar! Aber viele Zweifler glauben lieber an die Wissenschaft und müssen mit Wissenschaft überzeugt werden. Also wenn ich Dir hier sage, dass Dein Gehirn so gebaut ist, dass es ein Ziel braucht, um etwas zu erreichen, was sagst Du dann?

Ist Dir schon mal aufgefallen, wenn Du Dich für etwas Bestimmtes interessierst, zum Beispiel für diesen neuen Turnschuh, dass Du dann plötzlich überall Menschen mit diesen Turnschuhen herumlaufen siehst? Und dass Dir plötzlich überall Werbungen zu diesem Schuh begegnen?

Dies hat mit unserem retikulären Aktivierungssystem (RAS) im Gehirn zu tun. Pro Sekunde nehmen wir über zehn Millionen Sinneseindrücke wahr. Mit dieser Menge an Informationen wäre unser Gehirn total überfordert. Deshalb werden die Informationen gefiltert. Diese Aufgabe übernimmt das RAS. Unser Hirn ist so programmiert, dass es permanent entscheidet, was wichtig für uns ist und was nicht. Der neue Turnschuh, den Du im Fokus hast, bekommt plötzlich eine Wichtigkeit und Dein Hirn lässt Dich plötzlich überall diesen Schuh sehen. Der war natürlich schon vorher da, dieser Schuh, aber Dein Hirn hat ihn

vorher quasi weggefiltert, da nicht wichtig. Nun aber, da Du Dich für diesen Schuh interessierst, lässt das RAS die Information zu Dir durch.

Genauso verhält es sich mit einem Ziel. Wenn Du ein Ziel definiert hast und Dir dieses Ziel immer wieder vor Augen führst, also visualisierst, dann fängst Du an, Deine Handlungen mit diesem Ziel abzugleichen. Ohne Ziel ist es fast unmöglich, die richtigen Entscheidungen im Leben zu treffen. Was ist Dein Ziel? Willst Du Tänzer/in in einem Broadway Musical werden? Willst Du einen Nobelpreis in Literatur gewinnen? Willst Du als Schauspieler/in einen Oscar gewinnen? Willst Du eine eigene CD aufnehmen? Willst Du Mephisto auf einer deutschen Staatstheater-Bühne spielen? Willst Du Deine Videokunst im Solomon R. Guggenheim Museum in New York ausstellen? Willst Du Tatort-Kommissar/in werden? Was willst Du? Wenn Du das nicht weisst, kannst Du es auch nie erreichen. Ein Ziel ist neben dem inneren Warum das Wichtigste, was Dich für diesen langen Weg bereit macht. Und nein, der Weg ist nicht das Ziel. Das Ziel ist das Ziel und je klarer Du Dein Ziel siehst, desto grösser ist die Wahrscheinlichkeit, dass Du Dein Ziel erreichst. Und träume gross. Mein Traum, mein Ziel ist es, einen Oscar als Schauspieler und/oder Produzent zu gewinnen und hey, ich habe mein Ziel noch lange nicht erreicht. Aber auf dem Weg

dahin habe ich mir schon einige wunderbare Kindheitsträume erfüllt.

Je klarer und präziser Dein Ziel ist, desto klarer weißt Du, was Du machen sollst und vor allem auch, was Du nicht machen sollst. Eine To-do-Liste ist toll, aber in der heutigen Zeit noch fast wichtiger ist eine Not-to-do-Liste. Alles, was nicht Deinem Traum dient, solltest Du auch nicht machen. Frage Dich bei allem: Dient das meinem Ziel, bringt mich dies meinem Ziel näher? Wenn die Antwort «Ja» lautet, dann tu es, wenn die Antwort «Nein» lautet, lass es bleiben.

Lass uns aber noch mal zur Karte und zu Punkt A und Punkt B zurückkommen. Wie bereits erwähnt, musst Du auch A kennen, also Deinen Ausgangspunkt, um nach B zu gelangen.

Also lass uns an dieser Stelle kurz innehalten und klären, wo Punkt A in Deinem Leben ist. Wo bist Du gerade, jetzt, in dieser Sekunde? Und ich meine das natürlich nicht wörtlich, im Sinne von physisch, also nicht, ich lese dieses Buch im Garten, im Zug oder im Bett. Nein, ich meine, in welcher Lebenssituation bist Du gerade? Welche Gefühle umgeben Dich?

Warum liest Du dieses Buch?

Vielleicht weil Du gerade die Schule abgeschlossen hast und Schauspieler/in werden willst, aber keine Ahnung hast, wie Du das machen sollst? Und überhaupt bist Du unsicher und

verwirrt, was Deine Zukunft Dir bringen wird? Falls dem so ist, gratuliere ich Dir, dass Du an dem Punkt Deines Lebens stehst und Dir von einem Buch Hilfe erhoffst. Diese wirst Du bekommen, das garantiere ich Dir.

Vielleicht wolltest Du immer Theater machen, bist aber aus Sicherheitsgründen in ein Unternehmen der Wirtschaft arbeiten gegangen und merkst, dass das nichts für Dich ist. Du willst Dich jetzt endlich selber verwirklichen und Deinem Herzen folgen? Wenn ja, dann gratuliere ich auch Dir.

Vielleicht arbeitest Du ja bereits als Künstler/in, schaffst es aber nicht, von Deiner Kunst ohne finanzielle Sorgen zu leben? Du willst die nächste Stufe an Einkommen und Unabhängigkeit erreichen? Oder vielleicht arbeitest Du als Schauspieler/in in einem Staatstheater zu einem viel zu kleinen Lohn und musst Rollen übernehmen, die nicht wirklich Deine Traumrollen sind? Du hast endgültig die Schnauze voll, Dir von unbegabten Regisseuren die Welt erklären zu lassen? Und deshalb möchtest Du jetzt Deine eigene Theatergruppe gründen? Hey, gratuliere Dir!

Vielleicht bist Du bereits ein/e sehr erfolgreiche/r Künstler/in mit einem eigenen Unternehmen und Du möchtest jetzt noch eine Stufe höher kommen? Du bist bereit für mehr Einkommen, mehr Unabhängigkeit und willst das Geheimnis wissen, wie Du

dieses nächste Level erreichen kannst? Dann gratuliere ich natürlich auch Dir, dass Du hier bist!

Ich zähle diese Beispiele an dieser Stelle auf, um Dir beim Nachdenken über Deine eigene Situation zu helfen. Und ich will Dir zeigen, dass Du nicht alleine bist, egal wo Du Dich in Deinem Leben gerade befindest.

Also, wo befindest Du Dich gerade? Horche tief in Dich hinein und sei ganz ehrlich mit Dir. Manchmal tun wir nur so, als wäre alles okay. Wir vergessen, was uns wirklich wichtig ist, ganz tief drinnen in unserem Herzen. Also verlasse diesen Es-ist-alles-in-Ordnung-Modus und schreibe auf, was wahrhaftig in Deinem Herzen ist.

Es ist wieder soweit, leg das Buch weg und hol Dir was zum Schreiben.

Schreibe als Titel: Wo stehe ich in meinem Leben?

Dann beantworte diese Frage in verschiedenen Bereichen Deines Lebens: Finanzen. Liebe. Sexualleben. Familie. Beruf. Karriere. Gesundheit. Schreibe zu jedem Punkt auf, wo Du Dich gerade befindest. Und schreibe bitte nicht auf, wie andere Leute Dich in diesen Bereichen sehen, sondern wie Du Dich selber siehst.

Schau in den Spiegel, sei hundertprozentig ehrlich zu Dir selber und beantworte zu jedem der Bereiche die Frage: «Wo befinde ich mich jetzt gerade?»

Willkommen zurück.

Jetzt weisst Du, wo Du bist und wo Dein Startpunkt A auf der Karte liegt. Jetzt kannst Du Dich um Punkt B kümmern: um Dein Ziel.

Ein Ziel zu haben ist, wie bereits mehrmals erwähnt, ganz wichtig. Und obwohl das eigentlich allen klar ist, ist dies einer der grössten «Game Changer» überhaupt. Alle erfolgreichen Menschen, denen ich das Glück hatte zu begegnen, hatten eines gemeinsam: Sie wussten alle ganz genau, was sie wollten.

Frag mal Deine Freunde und Bekannten, ob sie wissen, was sie nicht wollen. Du wirst mehrere Antworten in Sekundenschnelle bekommen, das garantiere ich Dir. Und jetzt frag weiter, was sie denn wollen. Da wird es still werden, da wird überlegt werden. Die wenigsten Menschen wissen, was sie wirklich wollen und vor allem, warum sie das wollen.

Warum haben so wenig Menschen ein Ziel? Ich kann es Dir nicht sagen, ich kann Dir nur wünschen, dass Du Dein Ziel findest und Dir dieses immer wieder vor Augen führst.

Aber ich nehme an, dass Du, weil Du dieses Buch gekauft hast, bereits ein Ziel hast. Ich bin aber ganz sicher, dass Du einen Traum hast. Und es ist so, dass ein Traum, den Du aufschreibst und dem Du eine Deadline gibst, zu einem Ziel wird.

Also: «If you can dream it, you can do it.»

Schreibe Deinen Traum auf und mache für Dich eine realistische Deadline, wann Du diesen Traum erreicht haben willst. Jetzt hast Du Dein Ziel.

Ich werde Dir in den nächsten Kapiteln zeigen, was es nun braucht, um Dein Ziel zu erreichen und somit Deinen Traum zu erfüllen.

Kapitel 3 - DAS RICHTIGE MINDSET

Wenn ich meinen Kindern heute erzähle, dass ich 15 Aufnahmeprüfungen an Schauspielschulen gemacht habe und immer abgelehnt wurde, können sie es kaum fassen, dass ich heute als Schauspieler mein Geld verdiene. Mein Sohn Maxim und meine Tochter Manon sind jetzt genau in dem Alter, als ich damals angefangen habe, mein Ziel Schauspieler zu werden umzusetzen.

«Papa, wieso hast Du nicht aufgegeben? Woher hattest Du den Mut und die Kraft weiterzumachen? Wie hast Du es trotzdem geschafft?»

Gute Fragen. Ich habe mir das natürlich gründlich überlegt, um meinen Kindern, die jetzt mit 19 und 21 gerade anfangen, ihre Träume in Ziele umzuformen und diese versuchen umzusetzen, eine ehrliche und gescheite Antwort zu geben, um ihnen damit zu helfen.

Und ich hoffe, dass meine Antworten, die ich Maxim und Manon gegeben habe, auch Dir helfen werden, Dein Ziel umzusetzen und Deinen Traum zu verwirklichen.

Also hier meine Antworten:

Ich hatte die richtige Einstellung, also das richtige Mindset.

Ich hatte ein paar Menschen, die an mich geglaubt haben, allen voran mich selber.

Ich hatte gute Vorbilder. Eines dieser Vorbilder war kein Schauspieler, sondern ein deutscher Tennisspieler, der mit 17 Jahren Wimbledon gewonnen hatte: Boris Becker.

Und ich denke, das Wichtigste war meine Gabe, mir mein Leben als Schauspieler richtig vorstellen zu können. Ich hatte das grosse Glück, dass ich meine Zukunft visualisieren konnte, egal ob ich in der Realität gerade wieder eine Absage von einer Schauspielschule bekommen hatte.

Und schlussendlich hatte ich auch die notwendige Selbstdisziplin und den Willen zu lernen.

Das klingt jetzt gar nicht so kompliziert, richtig? Ist es auch nicht. Ist es wirklich so einfach? Ja, in der Tat ist es so einfach. Und das Beste ist, alle diese Dinge sind lernbar.

ALLES IST LERNBAR.

Es braucht kein Geld im Rücken, um ein Ziel zu erreichen. Es braucht auch keine Beziehungen - das sogenannte Vitamin B -, um Deinen Traum zu leben. Es braucht auch kein rücksichtsloses Ellbogen-Verhalten und Du musst Dich auch nicht verkaufen, weder körperlich noch seelisch. Meiner Meinung nach sind dies die Ausreden der Faulen und der Neidischen.

Ja, ja, ja, wirst Du jetzt vielleicht denken, ABER was ist denn mit TALENT? Es braucht doch sicher TALENT?

Es braucht auch kein Talent. Auf alle Fälle nicht mehr Talent als Du als Mensch bereits besitzt. Jeder Mensch mit zwei Augen, zwei Ohren, einem Mund und einem funktionierenden Gehirn ist ein Talent und ganz wichtig:

HARTE ARBEIT UND FLEISS SCHLÄGT TALENT.
IMMER.

Klar hilft es natürlich, wenn Du Musiker/in werden willst und musikalisch bist, aber wie gesagt, ich denke, dass Du mit mehr Arbeit allemal einen Mangel an Talent wettmachen kannst. Ich denke, Madonna würde mir da auch zustimmen.

Kommen wir also zum richtigen Mindset. Was heisst das denn genau?

Ich denke, dass jeder sein Hirn trainieren kann. Also kannst Du auch Dein Mindset trainieren. Ich kann heute innerhalb von zwei Wochen eine ganze Theaterhauptrolle oder eine ganze Filmhauptrolle auswendig lernen. Und zwar nicht, weil ich besonders gut auswendig lernen kann, sondern weil ich dies seit 32 Jahren fast täglich mache und vor allem auch, weil ich gelernt habe, wie ich am besten auswendig lerne. Jeder Mensch lernt anders. Also musst auch Du herausfinden, wie Du am besten lernst. Es gibt Menschen, die lernen über die Augen, andere

übers Handeln und dann gibt es jene, die lernen, indem sie sich etwas laut vorlesen, also über die Ohren.

Ich zum Beispiel muss mir meine Texte vorher von Hand aufschreiben, dann kann ich schon fast 60% des Textes so ungefähr auswendig. Weiter ist es für mich ganz wichtig, dass ich die Texte mit Inhalt fülle und logisch lerne.

So zum Beispiel: Ich treffe auf eine Figur, was tue ich dann als erstes? Ich begrüße sie. Also ist mein erster Satz: «Guten Tag mein Fürst.» Dann möchte ich wissen, wie es dieser Figur geht, also sage ich: «Haben Sie wohl geruht mein Fürst?» Und jetzt habe ich ein Anliegen, deshalb bin ich ja überhaupt gekommen. Also sage ich weiter: «Ich wollte Ihnen mitteilen, mein edler Fürst, dass der von Ihnen gesandte Bote leider bei einem Schiffsunglück ums Leben gekommen ist.»

Ich lerne also nach dem Aufschreiben des Textes die logische Abfolge des Inhalts. Zudem muss ich mir genug Vorlaufzeit nehmen. Mindestens zwei Tage bevor ich den Text am Filmset sprechen soll, muss ich mit dem Auswendiglernen beginnen. Wenn ich dann zwei Nächte darüber schlafen kann, dann sitzt der Text am Drehtag so gut, dass ich dann auch unter Druck und unter schwierigen Drehbedingungen meinen Text beherrsche.

Und tägliche Übung macht daraus eine Fähigkeit, die ich als Schauspieler brauche.

Also wenn Du Schauspieler/in werden willst, dann weisst Du, dass Du Text auswendig aufsagen musst. Das heisst, Du musst diese Fähigkeit erlernen. Und wie Du jetzt weisst, ist alles lernbar. Auch das Auswendiglernen kannst Du lernen. Also übe jeden Tag mindestens 30 Minuten Texte auswendig zu lernen und in 32 Jahren wirst Du darin so gut sein wie ich heute. So einfach.

Was hat das jetzt mit dem Mindset zu tun, fragst Du Dich sicher. Nun gut, das Auswendiglernen ist ein Beispiel für eine Tätigkeit, die hauptsächlich mit dem Training Deines Gehirns zu tun hat. Das Gleiche gilt auch für das Mindset. Auch dieses ist trainierbar und das musst Du tun. Negative Gedanken haben wir alle. Zweifel. Ängste. Ja sogar Panikattacken. Immer wieder kommen diese hoch. Aber um ein Ziel zu erreichen, brauchst Du ein positives Mindset. Du musst an Dich glauben und Du musst Deine negativen Gedanken verdrängen können. Noch besser wäre es, wenn Du diese negativen Gedanken in eine positive Energie umwandeln könntest, die Dich Deinem Ziel näher bringt. Und glaube mir, das geht.

Viele Menschen kennen den Unterschied zwischen einer Emotion und einem Gefühl nicht oder haben sich noch nie darüber Gedanken gemacht. Es ist doch so, eine Emotion ist

eine direkte Reaktion auf einen äusseren Umstand. Ein Gefühl hingegen ist die Interpretation einer Emotion. Gegen Emotionen können wir uns nicht wehren. Diese kommen in uns hoch als Reaktion auf unsere Umwelt. Unsere Gefühle aber können wir sehr wohl steuern. Es ist also möglich, unser Gefühl, also die Interpretation einer bestimmten Emotion, zu beeinflussen. Und hier kommt dann das positive Mindset zum Tragen. Wenn wir unsere Emotionen positiv interpretieren, dann haben wir auch ein positives Gefühl. Und um das geht es ja im Leben. Es geht doch gar nicht um Geld oder Erfolg oder Macht, es geht darum, wie wir uns dabei FÜHLEN. Viele Menschen wollen reich sein. Warum? Weil sie sich erhoffen, sich dann gut zu fühlen. Wenn ein reicher und erfolgreicher Mann sich aber immer ausgelaugt, gestresst und schlecht fühlt, wie geht es ihm dann wohl? Egal wie viel Geld er besitzt, es geht ihm dann eben schlecht, er ist gestresst und ausgelaugt.

Also ist es geradezu zentral, wie wir uns fühlen. Fühlen ist wichtiger als alles andere. Und logisch müssen wir bereit sein zu lernen, wie wir uns gut fühlen oder eben, wie wir «schlechte» Emotionen, die auf uns zukommen, in positive Gefühle umwandeln. Es gibt ja mittlerweile tausende Motivationsvideos auf YouTube, die alle Strategien zum Thema «the right mindset» und «positive thinking» geben. Schau Sie Dir an, lasse Dich

inspirieren. Meine Favoriten sind Tony Robbins, Denzel Washington und Jim Rohn.

Das klingt jetzt alles noch sehr theoretisch, aber ich denke, ein kleines Beispiel hilft hier, um Dir den Unterschied zwischen Emotion und Gefühl klar zu machen.

Stell Dir eine Tennisspielerin vor, die kurz vor ihrem ersten Wimbledon-Endspiel in den Katakomben der All England Tennisanlage auf ihren Einsatz wartet. Sie wird von Emotionen überwältigt werden. Und diese Emotionen werden keine positiven sein. Sie wird hauptsächlich Angst, Nervosität und einen unermesslichen Druck spüren. Genau so geht es mir übrigens, wenn ich vor einer wichtigen Theaterpremiere auf meinen ersten Auftritt warte. Immer noch ist es da: das Lampenfieber. Dazu später mehr.

Zurück zu unserer Tennisspielerin und ihrem Lampenfieber vor ihrem ersten Wimbledon-Endspiel. Gegen die Angst, die Nervosität und den Druck kann sie sich nicht wehren. Diese Emotionen kommen bei allen hoch.

Sie kamen sicher auch 1985 in Boris Becker hoch, als dieser damals - als erster Deutscher, erster Ungesetzter und erst 17-jährig - das geschichtsträchtige Grand Slam Turnier in Wimbledon gewann. Ich bin mir sicher, dass Becker, bevor er den heiligen Rasen von Wimbledon betrat, auch die Emotion von

Angst spürte, dass seine Hände schwitzten, dass ihm vor Druck fast die Luft wegblieb, dass er bis auf das letzte Rückenhärrchen angespannt war. Auch Boris Becker wird damals ein unglaublich starkes Lampenfieber vor der grossen Aufgabe gehabt haben. Offenbar konnte der deutsche Tennisstar aber damals seine negativen Emotionen in eine positive Energie umwandeln, denn sonst hätte er die Sensation nicht geschafft. Boris hätte Wimbledon nicht gewonnen. Aber ich schweife ab - ich bitte Dich um Verständnis, ich war halt ein richtiger Boris Becker Fan.

Wieder zurück zu unserem Beispiel. Die Tennisspielerin in unserem Beispiel hat jetzt zwei Möglichkeiten. Entweder sie interpretiert ihre Emotionen negativ und fühlt sich folglich paralysiert, ist also vor Angst wie gelähmt, kriegt kaum noch Luft und wird nervös und überhastet auftreten und den ersten Satz zu Null verlieren. Oder aber, sie wandelt ihre negativen Emotionen in ein positives Gefühl um. Sie kann sich zum Beispiel sagen, dass diese Emotionen von Angst, Nervosität und Druck Zeichen dafür sind, dass sie jetzt 100% bereit ist.

«Mein ganzer Körper ist angespannt, meine Pupillen sind geweitet, nicht vor Angst, sondern damit ich jeden Ball noch besser sehe. Meine Hände sind feucht, damit ich meinen Schläger noch fester halten und somit kräftiger schlagen kann.

Ich spüre jedes Härchen an meinem Körper, ich bin also 100% bereit für das wichtigste Finale meines Lebens.»

Unsere Tennisspielerin verwandelt also ihre Emotionen des Lampenfiebers, die vor dem Match in ihr hochkommen, in das positive Gefühl des Bereitseins für die grosse Aufgabe.

Ich wage zu behaupten, dass genau in dieser Fähigkeit, negative Emotionen in positive Gefühle umwandeln zu können, der Unterschied zwischen einem Boris Becker, einem Roger Federer, einem Rafael Nadal und einem weniger erfolgreichen Tennisspieler liegt. Denn Tennis spielen können die Top 100 alle. Und hart trainieren tun sie auch alle.

Und klar, je öfter wir das schaffen und je öfter wir üben, desto besser werden wir darin werden. Alles ist lernbar und je früher Du damit anfängst, aus negativen Emotionen positive Gefühle zu generieren, die Dir helfen Dein Ziel umzusetzen, desto besser.

Ich hatte damals, als ich jung war und von 15 Schauspielschulen abgelehnt wurde, noch keine Ahnung vom Unterschied von Emotion und Gefühl. Es gab noch kein YouTube und von Motivationscoaches hatte ich auch noch nie gehört.

Ich war aber zum Glück ein sehr positiver Mensch und habe immer versucht, in allem das Gute zu sehen, auch in Niederlagen. Und ich hatte es damals auch geschafft, den Absagen der

Schauspielschulen etwas Positives abzugewinnen. Klar stieg in mir bei jeder Absage die Emotion des Frustes auf, der Ablehnung, des Versagens, aber irgendwie habe ich es geschafft, bei all den Absagen ein positives Grundgefühl zu haben.

Ich war damals glücklich, denn ich FÜHLTE mich wie ein richtiger Schauspieler. Ich hatte einen Termin an einer Schauspielschule, um die Prüfung abzulegen. Das ist doch so etwas wie eine Theaterpremiere, auf alle Fälle vom Gefühl her. In Bezug auf die Vorbereitung war es sogar genau das Gleiche. Ich musste zwei Theaterszenen vorbereiten, eine moderne und eine klassische. Dann war meistens noch eine selbst entwickelte Szene gefordert. Ich liebe es, in einem Proberaum Szenen zu erarbeiten. Klar waren die Absagen dann nicht lustig und haben weh getan. Aber ich hatte immer Spass an der Vorbereitung und auch an den Schauspielaufnahmeprüfungen selber. Die Zugfahrten von Bern nach Hamburg, Berlin, München, Bochum, Wien etc. waren immer ein Erlebnis. Dann die anderen jungen Menschen zu treffen, die auch vorsprachen und sich für Theater, Film, Goethe, Schiller, Arthur Miller, Shakespeare, Borchert, Dürrenmatt und Brecht interessierten. Dann das Übernachten in einer fremden Stadt, weit weg von den Eltern. Es war einfach schön und ich fühlte mich glücklich. Die Absagen haben an meinem glücklichen Gefühl nicht wirklich etwas verändert.

Ich habe damals begriffen, dass ich ja bereits das Leben eines Schauspielers führe. Ich habe ein Auftrittsdatum (respektive ein Prüfungsdatum), ich wähle einen Text aus, ich interpretiere den Text, ich baue mir eine Figur, ich lerne den Text auswendig, ich probe den Text, ich fahre in eine fremde Stadt, ich treffe Gleichgesinnte, ich komme auf eine Bühne und ich habe einen Auftritt vor Publikum (respektive vor fünf Schauspiellehrern). So habe ich es geschafft, 15 Aufnahmeprüfungen zu machen ohne mich frustrieren zu lassen, ohne aufzugeben und ohne traurig zu werden. Im Gegenteil, ich war wirklich glücklich, denn es fühlte sich damals so an, als wäre ich ein richtiger Schauspieler. Und irgendwie war ich das eben auch.

Ich war Schauspieler, ohne je an eine staatliche Schauspielschule in Deutschland, Österreich oder der Schweiz aufgenommen worden zu sein.

Und dann war die Tatsache, dass mich keine deutschsprachige Schule nehmen wollte, im Nachhinein betrachtet mein grösstes Glück. Sonst wäre ich mit 21 Jahren nie nach New York an die Schauspielschule bei Uta Hagen gegangen. In New York habe ich richtig Englisch gelernt und bin erwachsen geworden. Weit weg von zu Hause, in dieser Riesenmetropole, musste ich mich ganz allein zurechtfinden. New York und das HB Studio haben mich als Schauspieler und Mensch geprägt und mir auch die Vision gegeben, als Theaterproduzent zu arbeiten. Heute bin ich

all diesen Schauspielschullehrern sehr dankbar, dass ich damals alle 15 Aufnahmeprüfungen nicht bestanden habe.

Soviel zum Mindset.

Dann ein anderer wichtiger Punkt war damals eben, dass ein paar Menschen an mich geglaubt haben. Hier möchte ich gerne meiner Mutter danken. Sie hat immer an mich geglaubt und mich unterstützt. Und auch als all die Absagen kamen, hat sie nie an mir gezweifelt.

Danke Mami!

Und fast noch wichtiger als meine Mutter war ich selber. Ich habe immer an mich geglaubt. Wenn Du selber nicht an Dich glaubst, wie soll denn irgendjemand anderes an Dich glauben? Wenn Du selber von Dir überzeugt bist, dass Du Schauspieler/in werden wirst und Du dies auch immer wieder den Menschen in Deiner Umgebung sagst, dann fangen diese Menschen auch an, daran zu glauben. Klar gibt es immer die Neinsager, die Nörgler und die Pessimisten. Die sind auch in der Überzahl, aber es reichen ein paar wenige Leute, die an Dich glauben. Da war auch Marie Louise Lang-Willi, meine Schauspiellehrerin, bei der ich während meiner Zeit am Gymnasium privaten Schauspielunterricht genommen hatte.

Hier der Brief, den sie über mich verfasst hatte:

Marie Louise Lang - Willi

15. VII 1991

Ich bestätige, dass ich Pascal Ulli
während unser gemeinsamen Rollen-
studien, (zwecks Vorsprechen an eine
deutschsprachige Schauspielschule),
als einen sehr sympathischen,
sensiblen und talentierten Menschen
kennengelernt habe. Er arbeitet
mit grosser Spielfreude, Intelligenz
und Phantasie.

Ich hoffe, dass Pascal eine
Schule findet, die ihm helfen
wird, seine Persönlichkeit zu
entfalten, und ihm den Mut
gibt, seinem Ich, seinem
Originalität voll zu vertrauen.

Ich wünsche Pascal
von Herzen alles Gute

Marie Louise Lang-Willi

15.VII.1991: Ich bestätige, dass ich Pascal Ulli während unseres gemeinsamen Rollenstudieren (zwecks Vorsprechen an einer deutschsprachigen Schauspielschule), als einen sehr sympathischen, sensiblen und talentierten Menschen kennengelernt habe. Er arbeitete mit grosser Spielfreude, Intelligenz und Phantasie. Ich hoffe, dass Pascal eine Schule findet, die ihm helfen wird, seine Persönlichkeit zu entfalten, und ihm den Mut gibt, seinem Ich, seiner Originalität voll zu vertrauen. Ich wünsche Pascal von Herzen alles Gute. Marie Louise Lang-Willi

Dieser Brief hat mir sehr geholfen, besonders als alle diese Absagen der Schauspielschulen kamen. Frau Lang-Willi konnte es auch nicht verstehen, warum ich bei keiner Schule genommen wurde. Sie hat mich zu einem bekannten Theaterschauspieler geschickt, dem ich dann auch die Szenen vorgespielt habe, die ich an den Aufnahmeprüfungen vorgesprochen hatte. Auch er hat mir gesagt, dass ich sicher einmal ein guter Schauspieler werden könne, dass aber meine Persönlichkeit nicht wirklich an eine staatliche Schauspielschule passt, wo sie eher junge Menschen suchen, die noch nicht so fest von sich überzeugt sind und die besser formbar sind. Nach diesem Treffen habe ich beschlossen, wenn mich hier keiner will, dann gehe ich eben dahin, wo man mich will. Und tatsächlich wollten sie mich in New York, da fanden sie mein selbstsicheres Auftreten inspirierender.

Also glaube an Dich selbst und überzeuge ein paar Menschen in Deiner nächsten Umgebung auch an Dich zu glauben. Du wirst sehen, irgendwo werden Türen aufgehen.

Höre nicht auf die Pessimisten und die Neinsager. Höre auf Leute, die es geschafft haben. Ich habe damals alle Biografien von Schauspielern verschlungen: Jean-Paul Belmondo, Alain Delon, Gert Fröbe, Klaus-Maria Brandauer, Curd Jürgens, Alec Guinness, Harrison Ford, James Dean, Marlon Brando, Robert DeNiro, Al Pacino, um nur ein paar zu nennen, deren Biografien

ich damals gelesen habe. Jeder von ihnen hatte eine andere Geschichte und mir wurde klar, dass es nicht nur den einen Weg gibt, mein Ziel zu erreichen. Ich war also offen für einen doch recht waghalsigen Plan: Ich beschloss als junger Schweizer, der im beschaulichen Bern aufgewachsen ist, in die Riesenmetropole New York an eine Schauspielschule zu gehen, weil mich hier in Europa keiner ausbilden wollte.

Du brauchst Vorbilder. Eifere ihnen nach, kopiere sie meinetwegen, irgendwann wirst Du dann schon Deinen eigenen Weg und Deinen eigenen Stil finden.

Damit Du an Dich selber glauben kannst, brauchst Du Vorbilder von Menschen, die es auch geschafft haben. Auch hier ist wieder der Glaube, dass es machbar ist, also das positive Mindset etwas vom Wichtigsten.

Ich sage immer, die Bibel ist ein wichtiges Buch wegen einem einzigen Satz. Diesen Satz hat Jesus gesagt und er heisst: **GLAUBE KANN BERGE VERSETZEN.**

Hier ein weiteres Beispiel, das unterstreicht, wie wichtig der Glaube daran ist, dass es machbar ist.

Am 6. Mai 1954 hat der Läufer Roger Bannister die vier Minuten Marke beim Rennen über eine Meile (1,6 Kilometer) durchbrochen. Bis zu diesem Rennen waren sich Wissenschaftler, Sportexperten und Leichtathleten einig, dass es unmöglich war,

eine Meile unter vier Minuten zu laufen. Alle waren sich einig, dass dies für einen Menschen körperlich schlicht nicht machbar ist. Roger Bannister hingegen hat nicht auf die ganze Welt gehört. Er hat sein Lauftraining geändert und vor allem hat er daran geglaubt, dass es möglich ist. Er hat sogar in seiner Vorstellung sich selbst immer wieder gesehen, wie er die vier Minuten Marke unterbietet. Er hat also daran geglaubt, hart trainiert und seinen Rekord visualisiert.

Und genau das musst Du auch tun.

Was nach Bannisters Rekordlauf passiert ist, wird heute als der Bannister-Effekt bezeichnet. Im gleichen Jahr liefen noch weitere Läufer die Meile unter vier Minuten. 1955, also ein Jahr später, waren es schon über 200 Läufer, die die magische Vier-Minuten-Marke unterboten hatten!

Und es ist ja wohl klar, dass sich nicht so viele Athleten innerhalb von nur einem Jahr plötzlich körperlich so krass verändert hatten. Und es ist auch nicht so, dass plötzlich alle bessere Laufschuhe oder ein ganz neuartiges Doping hatten.

DER BANNISTER-EFFEKT BEWEIST, DASS EIN ZIEL DANN ERREICHBAR IST, WENN MAN DARAN GLAUBT, DASS ES ERREICHBAR IST!

Nicht nur diese Erkenntnis kannst Du Dir zu Nutzen machen, sondern eben auch das wunderbare Mittel der Visualisierung.

Dieses ist nicht nur im Sportbereich ein ganz wichtiger Faktor für Erfolg. Ich habe mir immer wieder in meinem Leben, besonders als junger Mensch, vorgestellt, wie ich in einem Tatort spiele, wie ich eine Hauptrolle auf einer Theaterbühne interpretiere oder wie ich eine Rede vor einem vollen Saal halte, weil ich einen Darstellerpreis bekommen habe. Alle diese Dinge sind mir ja dann ein paar Jahre später auch im wirklichen Leben passiert.

Also nutze die Visualisierung, um Deine Ziele zu erreichen, das ist eine echte Geheimwaffe.

Dazu eine kleine Übung. Lege bitte das Buch nach der gleich folgenden Übungsbeschreibung wieder weg und stelle Dich aufrecht hin, Füße parallel nach vorne, etwa zehn Zentimeter auseinander. Jetzt hebe den rechten Arm und zeige auf Schulterhöhe mit Deinem Zeigefinger nach vorne. Nun drehe Dich um Deine eigene Achse, indem Du Deinen ausgestreckten Arm und den Zeigefinger nach rechts drehst, ohne dass dabei Deine Füße ihren Stand verändern. Wie weit kommst Du? Merke Dir die Position, die Dein Zeigefinger erreicht hat. Nun stehe wieder gerade hin, Füße immer noch parallel nach vorne. Lass Deine Arme locker herunterhängen und schliesse Deine Augen. Lass bitte Deine Augen die ganze Zeit geschlossen und Deine Arme bleiben die ganze Zeit hängen. Stelle Dir nun vor, ohne es mit Deinem Körper zu tun, wie Du Deinen rechten Arm langsam

auf Schulterhöhe hebst und wie Du mit Deinem Zeigefinger nach vorne zeigst. Nun stelle Dir weiter vor, wie Du Deinen rechten Arm langsam nach rechts bewegst. Immer weiter. Stelle Dir vor, wie Deine Füße fixiert auf dem Boden bleiben und Du Deinen rechten Arm trotzdem immer weiter drehen kannst. Jetzt bist Du mit dem Zeigefinger schon ganz hinter Dir. Jetzt stelle Dir weiter vor, wie Du Dich, wie aus Gummi, noch weiter über diesen Punkt hinter Dir hinausdrehst. Dein Oberkörper, Dein rechter Arm und Dein Zeigefinger drehen sich jetzt in Deiner Vorstellung elastisch noch weiter. Und noch weiter. Und noch weiter, bis Du wieder vorne an Deinem Ausgangspunkt angekommen bist.

Nun öffne bitte Deine Augen. Und nun versuche noch einmal, Dich um Deine eigene Achse zu drehen, indem Du Deinen ausgestreckten Arm und den Zeigefinger nach rechts drehst, ohne dass dabei Deine Füße ihren Stand verändern. Wie weit kommst Du jetzt? Weiter, richtig?

Die meisten Menschen kommen beim zweiten Mal 30% bis 40% weiter als beim ersten Versuch. Die Visualisierung hat Dir also geholfen, Dich 30% bis 40% weiter zu drehen.

Denke immer an diese Übung und nutze das Mittel der Visualisierung bei allem, was Du in Zukunft erreichen willst.

Aber die Geheimwaffe Visualisierung und das richtige Mindset alleine reichen noch nicht. Du musst natürlich auch täglich hart an Dir und vor allem an Deinen Fähigkeiten, die Dein Traum-beruf erfordern, arbeiten.

Ganz wichtig ist hier das Wort TÄGLICH.

Wenn Du Pianist/in werden willst, dann musst Du Dich täglich ans Klavier setzen, auch wenn Du gerade mal keine Lust hast. Wenn Du Schriftsteller/in werden willst, dann musst Du jeden Tag schreiben, egal ob Du gerade an einem Roman arbeitest oder eine Schreibblockade hast. Wenn Du Bodybuilding-Weltmeister/in werden willst, dann musst Du täglich Gewichte stemmen. Und wenn Du Schauspieler/in werden willst, musst Du Dich täglich um Dein Instrument kümmern, also um Deinen Körper und Deine Stimme und um das Auswendiglernen. Und ist es Dein Ziel, einmal in einem Hollywoodfilm zu spielen, dann solltest Du zudem auch täglich Englisch lernen.

Als ich in den Achtzigerjahren ein Jugendlicher war mit dem Traum Schauspieler zu werden, da war ich zwar fest davon überzeugt, dass ich das schaffen werde, habe aber nichts dafür gemacht, ausser davon zu träumen und Filme zu schauen. Ich dachte einfach, ich sei der geborene Schauspieler und irgendwie werde ich es dann schon schaffen. Mit Glück und dank meinem grossen Talent. So eingebildet und blöd war ich mit 14. Auch in der Schule war ich nicht besonders fleissig. Zum Glück habe ich

mich in den Sprachfächern Latein, Französisch und Englisch ein bisschen angestrengt, denn ich ahnte wohl schon damals, dass mir Fremdsprachen als Schauspieler vermutlich helfen werden.

Aber ganz ehrlich, ich war faul. Und faul sein war damals in. Die Jugendbewegung der damals 16-Jährigen, die wir mit 14 bewunderten, war die sogenannte No-Future-Generation. Und genau so haben sich alle verhalten. Es gibt keine Zukunft und vermutlich eh den dritten Weltkrieg, wenn die Amis und die Russen auf den roten Knopf drücken und die Atombomben losfliegen. Also warum sollen wir uns bitte abrackern, wie das unsere Eltern tun? Wir hatten Löcher in den Jeans und in den Ohren. Auch die Jungs hatten sich damals Ohrlöcher stechen lassen, um ihre Väter zu schockieren. Und natürlich haben alle Drogen konsumiert. Bern war und ist eine Kiffer-Stadt. Viele hatten damals in Bern bereits mit 14 das regelmässige Kiffen angefangen. Und wir haben die Schule geschwänzt. Oft. Sehr oft. Meistens, weil wir keine Hausaufgaben gemacht hatten oder weil wir einfach keinen Bock auf Schule hatten. Es gab Songs wie «Hurra, Hurra, die Schule brennt» der Gruppe Extrabereit und «99 Luftballons», in dem Nena über 99 Jahre Krieg singt. Im Kino liefen Filme wie «Ferris macht blau» über den Schulschwänzer Ferris oder «War Games» über einen Computer-Nerd, der fast den dritten Weltkrieg auslöste. Beide Figuren wurden übrigens von Matthew Broderick gespielt.

Ich war also umgeben von einer Jugendbewegung, die das Faulsein zelebrierte. Es war total uncool oder wie wir damals sagten «ungeil», zu lernen und fleissig zu sein. Und logisch habe ich da mitgemacht, weil wer will schon ein Streber sein und keine Freunde haben? Aber dann ist zum Glück für mich und meine Arbeitsmotivation und meine Selbstdisziplin etwas Wunderbares passiert. Im Sommer 1985, ich war also 15 Jahre alt, hat ein 17-jähriger Deutscher Wimbledon gewonnen. Boris Becker war ein richtiges Wunder und so ganz anders als die anderen 17-Jährigen der No-Future-Generation.

Und wie «geil» der damals Wimbledon gewonnen hatte. 5-Satz-Matches in der dritten Runde und im Achtelfinale. Abgewehrte Matchbälle. Er ist auf dem heiligen Rasen von Wimbledon rumgehechtet und hat gekämpft wie ein Wahnsinniger. Und dann hat Boris tatsächlich auch das Finale gegen Kevin Curren gewonnen. Curren hatte im Halbfinale Titelverteidiger John McEnroe rausgeworfen und war im Endspiel gegen Becker der haushohe Favorit.

Ich war begeistert. Deutschland war begeistert. Die Welt war begeistert.

Nach Beckers Wimbledon Sieg, den er übrigens im Folgejahr 1986 gegen Ivan Lendl, die damalige Nummer 1, wiederholte und damit bewies, dass 1985 kein Zufall war, waren alle Zeitungen und Zeitschriften voll mit Boris Becker-Interviews. Er war

in allen Talkshows. Es war eine richtige Becker-Hysterie. Und ich habe mir alles reingezogen. Ich wollte wissen, wie man mit 17 Jahren das wichtigste Tennisturnier der Welt gewinnt.

Und mir wurde schnell klar, dass Boris a) das Tennis liebte und b) alles dafür tat. Er hat keinen Alkohol getrunken (geschweige denn gekifft), er war täglich im Fitnesstraining und auf dem Tennisplatz. Boris Becker hat alles seinem Traum vom Wimbledonsieg untergeordnet. Und mir wurde damals klar, dass ich, wenn ich wirklich Schauspieler werden will, genauso hart arbeiten muss wie Boris Becker.

Und das habe ich dann auch getan. Ich bin in die Theatergruppe des Gymnasiums Kirchenfeld eingetreten, habe mir eine private Schauspiellehrerin gesucht und habe täglich Sprechübungen und Körpertraining gemacht. Auch habe ich mich in Französisch und Englisch weitergebildet und habe angefangen, meinen Schweizer Akzent im Hochdeutschen wegzutrainieren. Ich habe 1985 nach Beckers Wimbledonsieg im Alter von 15 Jahren angefangen, jeden Tag mindestens zwei Stunden für meinen Traum von der Schauspielerei hart zu arbeiten. Als ich dann das Abitur hatte, wurden aus den zwei Stunden acht Stunden und später dann zwölf bis sechzehn Stunden täglich. Auch am Samstag und am Sonntag.

Egal was Du werden willst, Du musst genauso hart für Deinen Traum arbeiten wie ein Boris Becker, ein Roger Federer, ein

Rafael Nadal oder ein Novak Djokovic. Du musst so hart an Dir und Deinen Fähigkeiten arbeiten wie ein Tennis-Champion. Und zwar täglich. Und je früher Du damit anfängst, desto besser.

Und falls Du noch nicht damit angefangen hast, dann hoffe ich, dass Dich dieses Buch inspiriert und zu Deinem Boris Becker wird.

Im nächsten Kapitel werde ich Dir ein paar praktische Tipps geben, wie Du es schaffst, täglich an Dir zu arbeiten und wie Du das nötige Level an Selbstdisziplin erreichst. Ich will Dir zeigen, wie Du täglich den inneren Schweinehund überlistest und wie Du Dir eine Energie aufbaust, die Dir zusammen mit dem richtigen Mindset erlaubt, Berge zu versetzen.

Kapitel 4 - DEINE ENERGIE

Ich habe Dir versprochen, dass ich Dir in diesem Buch den geschäftlichen Teil des Künstlerdaseins zeigen werde. Und langsam kommen wir genau zu diesem geschäftlichen Teil.

Ich sage immer, herstellen kann jeder etwas, VERKAUFEN musst Du es können.

Aber: Du kannst nur verkaufen, was auch Qualität hat. Nur gutes Marketing alleine reicht nicht aus, wenn Dein Produkt stinkt. Also bevor Du Dein Produkt, also Dich und Deine Kunst verkaufen kannst, musst Du schauen, dass Du ein gutes Produkt hast.

Und egal in welcher Kunstrichtung Du Dich bewegst, sei es Literatur, Musik, Schauspiel, Malerei oder was auch immer, im Zentrum Deiner Kunst stehst immer Du selber. Denn was hast Du denn schon Spezielles, was Deine Konkurrenz nicht hat? Warum ist es gerade Dein Film, der nach Cannes eingeladen wird? Warum ist es gerade Deine Musik, die gehört werden soll? Warum sollten es gerade Deine Bilder sein, die den Weg in eine Ausstellung finden? Warum ist es Dein Buch, das einen Verleger findet?

Was ist es denn, was Deine Kunst so besonders macht und sich von der Kunst der anderen unterscheidet?

Richtig, das bist Du selber. Du als Individuum. Du bist einzigartig. Es gibt auf der ganzen Welt keinen zweiten Menschen wie Dich.

Du selber bist also das Einzigartige. Und darum will ich mit Dir in diesem Kapitel über das grösstes Kapital, das Du hast, sprechen, nämlich über Dich. Die Fähigkeiten, die Du brauchst, um Deine Kunst auszuüben, kannst Du lernen. Je früher Du das beginnst und je öfter Du Deine Kunst übst, desto besser. Klar. Und glaube mir, es wird ein langes Üben sein. Du wirst oft an Deine Grenzen stossen und Du wirst oft scheitern. Aber wenn Du bei jedem Scheitern etwas lernst, dann noch härter an Dir arbeitest und Deine Kunst noch mehr verbesserst, dann wirst Du es schaffen. Es wird aber lange dauern. Manchmal sehr lange. Das heisst: Um es zu schaffen und um durchzuhalten, musst Du fit sein.

Dein wichtigstes Gut, um jahrelang dranzubleiben, ist Dein Körper. DEINE ENERGIE.

In Hollywood sagt man: «This city runs on energy.» Und das gilt nicht nur für Hollywood, das gilt überall. Also, egal wo und mit was Du es schaffen willst, Du musst bereit sein, etwas zu geben. Und dieses Etwas ist Deine Energie.

Und je grösser die Energie ist, die Du hast und bereit bist zu geben, desto grösser ist die Chance, dass die Menschen mit Dir

zusammenarbeiten wollen. Niemand will mit jemandem zusammen sein, der immer schlecht drauf ist, der also Energie saugt. Alle Menschen suchen die Nähe von Menschen, die Energie grosszügig abgeben.

Du kennst sicherlich auch in Deiner Umgebung Menschen, die Energiesauger sind. Die Dich runterziehen, anstatt Dich aufzubauen. Die bitter sind, zynisch, schlecht drauf und immer nur das Negative sehen. Wenn Du einen Abend lang deren negatives Weltbild reingedrückt bekommst, immer «ja aber» oder «das kannst Du vergessen» hörst, fühlst Du Dich nachher leer und ausgelaugt.

Stell Dir vor, Du bist Filmregisseur/in und Du musst Deinen nächsten Film besetzen. Du hast zwei Schauspieler zur Auswahl. Einer der brillant spielen kann, der aber immer schlecht drauf ist, unhöflich ist, ein Pessimist vor dem Herrn, körperlich nicht wirklich fit, daher etwas unkonzentriert und vermutlich trinkt er auch mehr Alkohol als gesund ist. Seine Arbeit macht ihm offensichtlich keinen Spass mehr. Aber er ist brillant und auch schon ziemlich berühmt. Und dann ist da noch einer, der spielt zwar gut, aber ist jetzt nicht so brillant wie der andere. Er ist auch nicht berühmt. Aber er ist immer gut gelaunt, ist wissbegierig, begeistert sich für Deinen Film, ist fit, trinkt nicht und nimmt keine Drogen. Du siehst seinem Körper an, dass er mindestens 5x die Woche im Fitnessstudio ist. Dieser Typ ist

eine Energiebombe. Dieser Schauspieler hat so viel Energie, die er bereit ist, in Deinen Film zu stecken und Dir zu schenken. Wen nimmst Du? Vermutlich wirst Du Dich für die positive Energie und Schauspieler zwei entscheiden. Ich denke, 90% aller Regisseure würden sich gegen Brillanz und gegen Berühmtheit entscheiden und dem guten Schauspieler mit viel Energie die Rolle geben.

Und genauso würden sich 90% der Buchverleger, 90% der Plattenfirmen, 90% der Theaterproduzenten, 90% der Kunstgalerien etc. entscheiden.

Also Deine Kunst muss noch nicht perfekt sein, aber was ganz sicher sein muss, ist, dass Du ein Energiegeber und kein Energiesauger bist.

Und jetzt kommen wir zum «unangenehmen» Teil: Woher kommt Deine Energie?

Richtig, von Deinem Körper.

Dein Körper ist Dein grösstes Kapital, ganz egal, ob Du diesen so aktiv brauchst wie ein Schauspieler oder viel weniger wie zum Beispiel eine Schriftstellerin. Deine Energie produziert Dein Körper. Also, bevor Du Deine Energie verkaufen kannst, musst Du Energie haben.

Das heisst im Klartext: Tägliches Training, gesunde Ernährung und alles sein lassen, was Dir Energie raubt.

Du musst tatsächlich anfangen, das Leben einer Profisportlerin oder eines Profisportlers zu führen: Mache mindestens 5x pro Woche ein Fitnesstraining. Ich empfehle 3x Kraft und 2x Ausdauer. Genug Schlaf. Mindestens 6 Stunden. Gesundes Essen. Kein Zucker. Keine Softdrinks wie Cola etc. Viel Wasser. Keine Chips. Wenig Brot. Wenig Pasta. Keine Zigaretten. Keine Zigarren. Keine Drogen. Wenig Alkohol. Naja, Du weisst ja sicher selber, was gesund ist und was nicht.

MAN IST, WAS MAN ISST.

Du musst Deine Ernährung und Dein Training als Teil Deiner Kunst begreifen. Und Du musst diese Dinge in Deinen Alltag einbauen. Gesunde Ernährung und Besuche im Fitnessstudio müssen zur Gewohnheit werden. Wenn Dir aber Deine Kunst so wichtig ist, solltest Du das genauso wie ich auch schaffen können. Klar, auch ich habe Tage, an denen ich keine Lust habe zu trainieren. Auch ich habe mal geraucht und habe lange versucht davon loszukommen. Getrunken habe ich auch immer gerne, es gab Zeiten, da habe ich täglich Alkohol getrunken.

Und es ist nun mal so, dass das eventuell geht, wenn Du 20 bist, dann hast Du so viel jugendliche Energie, dass Du Dir ein paar Sünden erlauben kannst, aber je älter Du wirst, desto mehr

musst Du auf all die Dinge verzichten, die Dir schaden und die Deinem Körper und Dir Energie rauben. Und da es im Alter immer schwieriger wird, sich neue Gewohnheiten anzueignen, fährst Du besser, wenn Du zum Beispiel den täglichen Sport bereits in jungen Jahren in Deinen Tagesablauf integrierst.

Wie Du jetzt weißt, habe ich nach dem Wimbledonsieg von Becker mit 15 angefangen meinen Körper in Schuss zu halten. Nicht exzessiv, aber schon so, dass ich wusste, dass ich genug fit bin, um zwei Stunden auf einer Bühne eine Hauptrolle zu spielen. Auch habe ich von meinen Biografien her gewusst, dass ein Filmdrehtag durchaus 16 Stunden dauern und körperlich sehr anspruchsvoll sein kann, falls man Kampfszenen oder Verfolgungsjagden drehen darf.

Mein damaliger Held, der französische Schauspieler Jean-Paul Belmondo, war topfit. Belmondo hat alle seine Stunts selber gemacht. Er hat sich auch immer wieder in Filmen an Hubschrauber gehängt, ist auf Zügen rumgerannt oder ist von einem Häuserdach aufs nächste gesprungen.

Mit 15 war ich ja noch auf dem Gymnasium, da hatten wir eh 2x die Woche je eine Doppelstunde Sport. Dann war ich 2x die Woche auf dem Golfplatz. Ja Golf, auch das ist Sport, auch wenn das einige Menschen nicht glauben. 18 Löcher Golf spielen ist vor allem von der Körperkoordination und vom Mentalen her sehr anspruchsvoll. Eigentlich ist Golf spielen

ideal für die Anforderungen an Schauspieler/innen. Dann habe ich noch 3x die Woche ein für die Theaterbühne konzipiertes Bewegungstraining gemacht, das auch Atem- und Stimmübungen beinhaltete.

Schwieriger wurde es dann nach dem Abitur, als der Sportunterricht weggefallen ist. Plötzlich fehlte mir auch die Zeit, um Golf zu spielen, weil ich ja meine Schauspielaufnahmeprüfungsreisen, meinen privaten Schauspielunterricht und mein Leben finanzieren musste. Mein regelmässiges Sporttreiben wurde bedeutend weniger, als das Thema Geldverdienen in mein Leben getreten ist. Später dann, als ich Vater von zwei Kindern wurde, war meine Zeit zum Trainieren noch knapper und es gab immer wieder Phasen, in denen ich kaum mehr trainieren konnte. Meine Energie wurde in diesen Phasen schwächer, und, oh Wunder, meine Schauspielerkarriere kam etwas ins Stocken. Ich kann Dir also aus eigener Erfahrung sagen, wie wichtig Dein Körper und Deine Energie sind. Ich kann Dir versichern, dass Deine Energie, die Du hast und bereit bist abzugeben, im direkten Zusammenhang mit Deinem beruflichen Erfolg steht.

Kommen wir nun zu ein paar Tricks, wie Du es schaffst, gesund zu essen und Deinen Körper in Form zu halten.

Ganz wichtig ist, dass Du ein regelmässiges Training zu einer Angewohnheit machst.

Ich meine, alle Menschen wissen, wie wichtig gesundes Essen und Training ist, aber die wenigsten tun es. Wie viele nehmen sich am 31. Dezember vor, mit dem Rauchen aufzuhören, mehr Sport zu treiben und gesünder zu essen? Dies sind weltweit die meist genannten Neujahrsvorsätze. Im Januar schnellen dann die Fitnessaboverkäufe in die Höhe und in den vier Januarwochen sind die Fitnesscenter voll mit Neujahrsvorsatzmenschen. Aber bereits Mitte Februar sieht man die meisten davon nicht mehr trainieren. Und die Ausrede ist immer die gleiche: zu wenig Zeit.

Und klar, der Zeitfaktor ist ein Problem. Der Tag hat 24 Stunden. Auch für mich. Trotzdem schaffe ich es, an sieben Tagen in der Woche zu trainieren. An drei Tagen, wenn mein Krafttraining ansteht, trainiere ich 1,5 Stunden. An den zwei Tagen, an denen das Ausdauertraining ansteht, trainiere ich 45 Minuten und an den verbleibenden zwei Tagen mache ich ein kurzes Aufwärmtraining, das zwischen 10 und 20 Minuten dauert. Dieses kurze Aufwärmtraining mache ich immer, jeden Tag. Wenn ich zum Beispiel mal in einer Woche zu viele Termine habe oder auf Reisen bin, dann schaffe ich es auch nicht, mein gewohntes Kraft- und Ausdauertraining zu absolvieren, aber mein 10 bis 20 Minuten Aufwärmtraining schaffe ich immer!

Ich wage zu behaupten, 10 Minuten täglich Sport treiben kann jeder.

Also wäre das doch schon mal ein Anfang: Baue 10 Minuten tägliches Bewegungstraining in Deinen Alltag ein. Und ganz wichtig: Für ein Training brauchst Du kein Fitnesscenter. Ausser Du willst wie Arnold Schwarzenegger Bodybuilding-Champion werden, dann ist das Fitnesscenter ja sozusagen Dein Arbeitsplatz. Es ist viel besser, zu Hause zu trainieren. So fällt schon mal die Ausrede vom mühsamen Weg und dann der Parkplatzsuche und dem schlechten Wetter etc. weg.

Also mach Dein Training zu Hause, kauf Dir Hanteln, einen Stepper oder einen Crosstrainer und eine Bodenmatte. Dann konzipiere Dein Training so, dass es nicht zwei Stunden dauert und Du dann eben immer den Zeitfaktor als Ausrede nutzen kannst.

Um in den Trainingsmodus reinzukommen, reicht am Anfang ein tägliches, kleines Training von 10 bis 20 Minuten. Wenn Du das dann mal drei Monate durchgezogen hast, dann kannst Du die Trainingszeiten erhöhen. Wenn Du grad mit einem zweistündigen Training anfängst, ist die Chance riesig, dass Du die Motivation schnell wieder verlierst und das tägliche Trainieren aus Zeitmangel aufgibst.

Zusätzlich halfen mir nachfolgende Tricks, mein tägliches Training durchzuziehen. Ganz wichtig ist natürlich auch hier das Mindset. Ich sage mir immer, dass mein Training ein wichtiger Teil meiner künstlerischen Arbeit als Schauspieler ist.

Dann noch wichtiger ist, dass ich das Training am frühen Morgen mache, es also in meine Morgenroutine einbaue. Jedes Mal, wenn ich das Training auf den Nachmittag oder den Abend verschiebe, trainiere ich schlussendlich nicht, da der Tag meistens einige Überraschungen mit sich bringt und mir vor allem tausend Gründe liefert, das Training an diesem Tag sein zu lassen.

Dann fokussiere ich mich nie darauf, wie ich mich VOR dem Training fühle, wenn ich gerade keine Lust auf Sport habe und tausend Ausreden habe, warum ich heute das Training sausen lassen muss: «Gestern wurde es so spät, ich brauche noch ein bisschen Schlaf, ich trainiere dann später», «6x Training die Woche reicht doch auch», «Ich habe heute so viele Termine, ich schaff nicht auch noch ein Training» etc.

Ich fokussiere meine Gedanken immer darauf, wie ich mich NACH dem Training fühle. Und zwar fühle ich mich nach dem Training immer gut. Nach dem Training bin ich wach, habe gute Energie, fühle mich gesund und bin stolz, dass ich meinen inneren Schweinehund überwunden habe. So fühle ich mich nach jedem Training. Und genau an dieses Gefühl denke ich vor dem Training, wenn ich keinen Bock habe. Und manchmal, wenn ich meine Faulheit mit dieser Taktik nicht überlisten kann, dann sag ich mir: «Fuck it, ich mach's halt einfach trotzdem.» Das funktioniert immer.

Kommen wir nun zu Deiner Ernährung, dem anderen wichtigen Faktor für Dein Energielevel. Ich rate Dir, eine Ernährungsberatung zu machen. Jeder Mensch reagiert anders auf Essen. Es ist deshalb wichtig, dass Du herausfindest, welche Nahrungsmittel für Dich gesund sind und welche nicht.

Ich selber bin viel zu spät zu einem Ernährungsberater gegangen. Aber lieber spät als nie. Ich habe an meinem eigenen Körper erfahren, was für unglaubliche Auswirkungen eine umgestellte Ernährung haben kann. Bevor ich in der Ernährungsberatung war, dachte ich, wenn ich jeden Morgen einen frisch gepressten Orangensaft trinke, gebe ich meinem Körper Vitamine und lebe gesund. Wie ich dann zum Glück erfahren habe, ist das in meinem Fall genau das Falsche. Wenn ich weiter jeden Morgen einen O-Saft getrunken hätte, würde ich spätestens jetzt schwer zuckerkrank sein. Auch wusste ich zum Beispiel nicht, dass gekochte Möhren dick machen. Wenn Du Möhren roh isst, sind sie gesund und machen überhaupt nicht dick, im Gegenteil. Wenn Du aber gekochte Möhren isst, dann steigt der dick machende Glykämie-Index bei der Möhre auf das Level eines Big Macs. Ich meine, wer weiss sowas schon ausser einem Ernährungsberater? Klar sind gekochte Möhren viel gesünder als ein Big Mac, aber eben, wenn Dein Ziel das Abnehmen ist, dann lass die Finger von gekochten Möhren.

Wie bereits erwähnt, habe ich für den Kinofilm DER GOALIE BIN IG 15 Kilo in zweieinhalb Monaten abgenommen. 15 Kilo in zweieinhalb Monaten. Wenn ich das nicht selber erlebt hätte, würde ich noch heute nicht glauben, dass so etwas überhaupt möglich ist.

Es war im Dezember 2012, kurz vor Weihnachten, und ich hatte gerade die wunderbare Rolle des Junkies Ueli in der Verfilmung des Kultbuches DER GOALIE BIN IG von Pedro Lenz bekommen. Die Dreharbeiten waren für Mitte März 2013 angesetzt und ich freute mich riesig auf den Film. Ich wog zu diesem Zeitpunkt 79 Kilo, war also nicht dick, aber sah doch sehr gut genährt und gesund aus und nicht wie ein ausge-mergelter Heroinjunkie. Ich wusste, dass ich etwas abnehmen musste, hatte aber natürlich keine Ahnung wie. Damals hatte ich, wie die meisten Männer über vierzig, ein kleines Bäuchlein und ja, ich hatte schon öfter versucht, etwas abzunehmen. Mir war schon klar, dass ich auf Zucker und Fastfood verzichten musste, aber sonst hatte ich keine Ahnung.

Helma und Rolf, meine Schwiegereltern, hatten gerade Weihnachtskekse für die Adventszeit gebacken und uns geschickt, aber ich ahnte schon, dass ich nicht eine dieser selbstgemachten Zuckerbomben werde essen dürfen. Ich war also schon im Kopf auf Abnehmen eingestellt, als mich der Produzent Michael Steiger anrief und mir zur Rolle gratulierte

und wie sehr er sich auf die Zusammenarbeit freue und ob es vielleicht möglich wäre, dass ich etwas abnehme.

Er hat dies sehr freundlich und sehr höflich formuliert und ist bei mir natürlich auf offene Ohren gestossen. Ich habe ihm erklärt, dass ich schon damit angefangen habe und die wunderbaren Weihnachtskekse von meinen Schwiegereltern auf alle Fälle nicht essen werde. Ich habe ihm gesagt, dass ich aber dringend einen Ernährungsberater brauche, der mir beim Abnehmen hilft. Die Produktion hat mir dann den grossartigen Ernährungs- und Fitnesscoach Beni Bachmann vermittelt, dank dem ich tatsächlich an meinem ersten Drehtag Mitte März 2013 noch unglaubliche 63,9 Kilo wog.

Diese Rolle des Junkies hat mir dann zwei Jahre später eine Nomination für den Schweizer Filmpreis eingebracht. Aber nicht nur das, dank dieser Erfahrung und dem Wissen, wie wichtig meine Ernährung und mein Körper für meine Arbeit sind, habe ich seither unglaubliche Erfolge feiern können, sei es als Filmschauspieler oder als Theaterproduzent und Regisseur.

Ich wage zu behaupten, dass die Auseinandersetzung mit der Nahrung, die ich zu mir nehme, ein ganz wichtiger Teil von meinem heutigen Erfolg ist.

Mein Umfeld war natürlich auch beeindruckt von dieser Wandlung und sie konnten anhand der 15 verlorenen Kilo vor

allem sehen, mit wie viel Engagement und Liebe und Selbstdisziplin ich eine Rolle erarbeite. Dieses Sichtbarwerden meiner Arbeitsethik hat mir weitere Rollenangebote und Karriere-möglichkeiten aufgetan.

Immer wieder wurde ich gefragt, wie ich das denn geschafft habe. Besonders die Frauen in meiner Umgebung wollten alles ganz genau wissen. Wie habe ich 15 Kilo in zweieinhalb Monaten abgenommen, ohne gross Sport gemacht zu haben und sogar täglich ein Glas Wein getrunken zu haben? Ich nehme dieses Buch hier zum Anlass, um meine 15 Kilo-in-12 Wochen-Abnehmen-Geschichte detailliert aufzuschreiben und so hoffentlich alle offenen Fragen zu beantworten.

Beni Bachmann arbeitet mit dem Prinzip von «Metabolic Balance» und für mich war das die richtige Methode.

Aber wie gesagt ist jeder Mensch anders und so musst Du Deinen eigenen Berater und Dein eigenes Ernährungssystem finden.

In der ersten Stunde am 9. Januar 2013 hat mich Beni dann durchgecheckt, gemessen und meinen metabolischen Typ bestimmt. Anschliessend hat er mir den Plan erklärt.

Vom Stoffwechsel her war ich ein Glykotyp und vom Drüsentyp her ein Schilddrüsentyp.

Zu diesem Zeitpunkt hatte ich von der Nahrung, die ich zu mir genommen hatte, gerade mal 20% verbrannt. Als ich dann in der letzten Sitzung, nach Beendigung der Dreharbeiten, nochmals durchgecheckt wurde, verbrannte ich unglaubliche 70% der Nahrung, die ich zu mir nahm. Ich war dann auch kein Glykotyp mehr, sondern der balancierte Ernährungstyp. Und das bin ich heute, 10 Jahre später, immer noch, also kein Jojo-Effekt.

Benis Plan hatte 4 Phasen:

Phase 1 war die Stoffwechselaktivierung und dauerte 3 Wochen. Ich musste gemäss einer Liste mit erlaubten und verbotenen Nahrungsmitteln essen. Ganz strikte KEINE Getreideprodukte (Mais, Reis, Pasta, Brot) und KEINE Südfrüchte.

Und ich musste alle drei Mahlzeiten, Frühstück, Mittag- und Abendessen innerhalb von 4 Stunden essen. Jede Mahlzeit musste ca. 60% Eiweiss, 30% Kohlenhydrate und 10% Fett enthalten. Und dann 20 Stunden nichts. Und nichts heisst nichts, also auch keinen Tee oder Kaffee oder Milch. In diesen 20 Stunden war nur Wasser erlaubt.

Ich habe da nicht schlecht gestaunt, wie soll denn das gehen, 20 Stunden nichts essen? Beni hat mir auf meine entsetzte Frage eine kleine Zeichnung gemacht. Er zeichnete die Entwicklung der Menschen, die zwei Millionen Jahre lang eigentlich genauso gegessen hatten. Der Urmensch hat sich den Bauch voll-

geschlagen, wenn er gerade ein Tier erlegt hatte und dann ass er oft stundenlang bis sogar tagelang nichts ausser ein paar Beeren, bis er wieder Jagdglück hatte. Dann haben die Ägypter vor rund sechstausend Jahren die Kunst des Brotbackens entdeckt und ab da haben die Menschen erst angefangen, permanent zu essen. Zwei Millionen gegen sechstausend! Mein Magen würde sich innerhalb von wenigen Tagen wieder an den Ursprung des urmenschlichen Magens erinnern und das wäre dann kein Problem mehr.

Und genau so war es.

Nach drei Tagen hatte ich wieder den Magen eines Urmenschen und das Wahnsinnige war, dass ich mich superfit, wach und voller Energie fühlte. Es war wirklich nicht so schwierig, wie ich am Anfang gedacht hatte. Erleichternd kam hinzu, dass ich von den 20 Stunden ohne Essen ja noch 6 bis 8 Stunden geschlafen habe, in denen ich nicht an Essen oder an Hunger denken musste. Frühstück habe ich dann jeweils um 17 Uhr zu mir genommen. Meistens gab es einen Magerquark (Eiweiss) mit einer Birne oder mit Beeren (Kohlenhydrate) und dazu Sonnenblumen- oder Kürbiskerne (Fett). Eine Stunde später, um 18 Uhr, habe ich dann ein kleines Mittagessen gegessen, zum Beispiel einen Salat (Kohlenhydrate) mit Avocado (Kohlenhydrate und Fett) und Hüttenkäse (Eiweiss) und Garnelen (Eiweiss und Fett). Um 20 Uhr habe ich dann mein Abendessen zu

mir genommen, zum Beispiel ein grosses Stück Fleisch (Eiweiss) in Olivenöl (Fett) angebraten und dazu Pilze (Kohlenhydrate) und Spinat (Kohlenhydrate). Und ich habe jeden Abend ein grosses Glas Wein getrunken. Um 21 Uhr war das Abendessen fertig und bis 17 Uhr am nächsten Tag war dann wieder nur Wasser angesagt.

Ich hatte Beni gesagt, ich mache alles, was Du mir vorschlägst, ich esse 20 Stunden nichts, kein Problem, ich esse kein Brot mehr, auch keinen Reis mehr (mein absolutes Lieblingsgetreide) und auch keine Pasta mehr, ABER auf mein Glas Wein möchte ich nicht verzichten. Und Beni hat mir das Glas Wein erlaubt. Ich habe zum Abendessen jeweils ein Glas Wein getrunken, aber eben nur ein Glas und nicht mehr. Auch habe ich fast keinen Sport gemacht (erst als es dann in der Schlussphase ab Woche 8 unter mein Idealgewicht von 69 Kilo ging, habe ich pro Woche drei Einheiten à 20 Minuten Ausdauer gemacht) und ich habe so tatsächlich 15 Kilo in 12 Wochen abgenommen und während der ganzen Dreharbeiten mein Gewicht gehalten.

Phase 2 war die Eingewöhnung und dauerte 5 Wochen von Woche 4 bis Woche 8. Alles war gleich wie in Phase 1, aber ich durfte am Morgen nach dem Aufstehen einen warmen Früchtetee mit Ingwer und einem Spritzer Limettensaft trinken. Zusätzlich zu einer meiner Mahlzeiten durfte ich noch zwei kleine Kartoffeln und ein Ei essen. Diese beiden Highlights

haben meinen Verbrennungsmotor angekurbelt. Zudem musste ich in Phase 2, um bei diesem Extremabnehmen gesund zu bleiben, anfangen, Supplements zu mir zu nehmen: flüssige Aminosäuren vor dem Schlafengehen, 1 Multivitamin-tablette am Morgen zum Tee und Omega-Tabletten zu den 3 Mahlzeiten innerhalb meiner vier Essenstunden.

Phase 3 war dann die Stabilisierungsphase und dauerte von Woche 9 bis Woche 12.

Am Ende der Phase 2 hatte ich die untere Grenze von meinem Idealgewicht erreicht: nämlich 69 Kilo. Um jetzt noch weiter runter - quasi in die Unterernährung - zu kommen, habe ich dann noch zusätzlich zu den Essensvorgaben an 3 Tagen in der Woche ein Ausdauertraining gemacht. Diese Phase hat dann bis Ende der Dreharbeiten angehalten.

Nach Abschluss der Dreharbeiten kam dann die wunderbare Phase 4 der definitiven Stabilisierung. Ich durfte die drei Mahlzeiten wieder auf den Tag verteilen, musste einfach schauen, dass zwischen Frühstück, Mittagessen und Abendessen mindestens 5 Stunden lagen. Die Liste der erlaubten Nahrungsmittel wurde angepasst und zwar so, dass ich fast alles essen durfte. Ausser natürlich Zucker, Fastfood, Pommes und Chips. Brot, Pasta, Reis und Südfrüchte nur selten und in Massen und natürlich auch beim Alkohol nicht übertreiben.

Heute nach 10 Jahren esse ich immer noch gesund. Ich esse 1x die Woche am Sonntag ein Stück Brot. Reis esse ich 1x alle zwei Wochen, Pasta esse ich vielleicht 1x alle zwei Monate und Pizza esse ich 2x im Jahr. Zucker esse ich gar keinen mehr und wenn Schokolade, dann diejenige mit 95% Kakaogehalt. Heute bin ich Vegetarier aus Überzeugung und esse kein Fleisch mehr. Auch mit dem Glas Wein zum Essen habe ich aufgehört.

Alkohol habe ich gänzlich gestrichen, was der beste Entscheid in meinem Leben war und mir viel Energie und Lebensfreude schenkt.

Diese Extremdiät war klar die intensivste Rollenvorbereitung, die ich bis zu diesem Zeitpunkt je gemacht hatte. Und es war wirklich eine wunderbare und ganz wichtige Erfahrung.

In den 20 Stunden, in denen ich nichts gegessen hatte, habe ich jeweils, wenn so etwas wie ein Hungergefühl auftrat, Wasser getrunken. Und schwupp, war der Hunger weg. Ich habe physisch erlebt, wie wichtig Wasser für mich ist. Heute ist Wasser ganz klar das Getränk, das am wichtigsten für mich ist. Ich habe in dieser Zeit auch ein sehr gutes Buch über die Wichtigkeit von Wasser gelesen mit dem lustigen Titel: SIE SIND NICHT KRANK, SIE HABEN DURST. Ich meine wir alle wissen, wie wichtig Wasser ist und dass wir täglich 2 bis 3 Liter reines Wasser trinken sollten. Aber auch hier: Kaum jemand tut es, obwohl alle wissen, wie wichtig Wasser für den

Körper ist.

Was mir zudem in dieser Zeit des Abnehmens aufgefallen war, ist, wie die Menschen um mich herum permanent gegessen haben. Ich habe überall Leute gesehen, die Brote, Brezeln, Sandwiches etc. im Gehen verdrückt haben. Die Menschen essen auch stehend, während sie auf die Strassenbahn warten. Entweder sie essen oder sie starren aufs Handy. Unglaublich.

Auch eine ganz besondere Erfahrung war es, als ich dann unter mein Idealgewicht von 69 Kilo gekommen bin. Da habe ich dann festgestellt, was es heisst, Hunger zu haben. Ich wurde extrem sensibel. Ich musste schnell weinen. Einmal habe ich mit meiner Frau gesprochen, was ich dann essen werde, wenn der Film vorbei ist. Allein beim Gedanken an eine Tomatensuppe und ein Zürcher Geschnetzeltes in der Kronenhalle in Zürich habe ich wie ein Schlosshund losgeheult.

Als ich dann in der Unterernährung drin war, habe ich viel öfter ans Essen gedacht und war permanent leicht unzufrieden und fahrig. Für die Rolle des Junkies war das alles wunderbar, aber für meine Frau zum Beispiel schon auch sehr anstrengend. Erstens musste sie ja meine Diät auch fast mitmachen. Sie hatte in ihrem Handy meinen Ernährungsplan und hat nach diesem eingekauft. Ohne meine Frau hätte ich das nie geschafft. Sibylla, danke für alles. Ich liebe Dich. Danke.

Meine Frau ist in allen Bereichen genial und dann ist sie zusätzlich noch eine wunderbare Köchin. Sie hat in dieser Zeit sogar neue Gerichte für mich erfunden. Ich durfte ja ab Phase 2 zusätzlich zu meinen Mahlzeiten zwei kleine Kartoffeln in Kombination mit einem Ei essen. Ich liebe Röschi, noch mehr als Reis, und es war schon sehr hart, auf Röschi zu verzichten. Was mir aber immer erlaubt war zu essen, war Sellerie. Nun hat Sibylla mir eine Sellerie-Röschi gemacht. Ein Stück Sellerieknolle geraspelt, dann dazu die zwei kleinen Kartoffeln reingeraspelt und das Ei reingeschlagen und alles gut vermischt. Dann noch die erlaubten scharfen Gewürze rein und auf beiden Seiten in Olivenöl goldbraun braten. Es war der Traum. Noch heute esse ich für mein Leben gerne Sellerie-Röschi. Mittlerweile ist der Kartoffelanteil von damals 10% auf heute 30% im Verhältnis zum Sellerie gestiegen.

Ja, Sibylla musste da einiges mitmachen mit mir. Einladungen zum Brunch am Sonntag mussten wir alle absagen. Aber auch bei Freunden Abendessen gehen war in dieser Zeit fast unmöglich, ausser ich nahm mein Essen selber mit. Und das ist ja dann auch nicht Sinn und Zweck einer Einladung zum Abendessen bei Freunden. Auch war ich dann mit 64 Kilo nicht mehr wirklich sexy. Ich sah echt sch... aus und meine Frau war froh, als ich dann wieder 71 Kilo war und mein Idealgewicht nach Ende der Dreharbeiten langsam anfuttern durfte. Das war auch

eine unglaubliche Erfahrung. Am ersten Tag nachdem DER GOALIE BIN IG für mich abgedreht war, habe ich mit Sibylla einen Teller Pasta gegessen. Ich war nach diesem Teller völlig erschöpft. Ich musste mich gleich hinlegen und war grad mal drei Stunden im Tiefschlaf. Nach vier Monaten ohne Pasta hat mich dieses Essen beim Verdauen völlig überfordert. Ein richtiger Energieräuber. Als ich wieder aufgewacht bin, habe ich mir geschworen, dass ich auch weiterhin auf Pasta verzichten werde. Vielleicht so ein paar Mal im Jahr als Abwechslung und weil Sibylla gerne Pasta isst.

Ich konnte nie verstehen, wie Magersucht zustande kommt. Heute habe ich dafür Verständnis. Das Abnehmen kann tatsächlich süchtig machen. Als ich in Phase 1 meines Abnehmens jede Woche fast ein ganzes Kilo verlor, habe ich den Sog gespürt.

Am Anfang macht das wahnsinnig Spass, Gewicht zu verlieren. Ich wurde schon so ein bisschen versessen. Also Vorsicht. Und auch hier waren Beni und Sibylla sehr wichtig. Sie haben mich im richtigen Moment gebremst und waren sehr um meine Gesundheit bemüht und haben sich um mich gekümmert.

Wichtig an dieser Stelle auch, dass ich diese krasse Diät niemandem empfehle. Die meisten Menschen müssen ja auch nicht einen Junkie in einem Kinofilm spielen und haben nur

zweieinhalb Monate Zeit dafür. Und ich will hier auch erwähnen, dass ich die ganze Zeit unter ärztlicher Beobachtung stand.

Also ich empfehle Dir gesund zu essen und auch abzunehmen, damit Du auf Deinem Idealgewicht bist. Das gibt Dir ein wunderbares Körpergefühl und viel Energie. Aber unter Dein Idealgewicht gehen, wie ich das gemacht habe, nein, das muss nicht sein. Auch nur innerhalb von 4 Stunden essen muss nicht sein, wenn Du Dir genug Zeit gibst für das Erreichen von Deinem Zielgewicht. Es reicht ja auch, wenn Du 15 Kilo in einem Jahr abnimmst. Also geh zum Ernährungsberater und setze Dir ein Ziel, wie zum Beispiel: In 12 Monaten will ich 12 Kilo abgenommen und mein Idealgewicht erreicht haben. Dann wirst Du ganz sicher drei Mahlzeiten über den Tag verteilt essen können. Geh auch zu einem Ernährungsberater, wenn Du nicht abnehmen willst oder bereits Dein Idealgewicht hast. Setzt Dich mit dem Thema Ernährung auseinander.

Leg doch jetzt bitte wieder das Buch weg und google nach einem guten Ernährungsberater in Deiner Umgebung und vereinbare einen Termin. Ja jetzt grad. Ist wirklich sehr wichtig! Und falls zur Zeit in Deiner Brieftasche wieder einmal Ebbe ist, dann kauf Dir wenigstens im Internet ein gutes Buch über Ernährung und mache Dich schlau.

Willkommen zurück. Ich hoffe, Du hast einen Termin bei einem Ernährungsberater bekommen oder ein gutes Buch kaufen können, das bald in Deinem Briefkasten liegt.

Das Thema Ernährung ist bei Sibylla und mir immer noch sehr präsent. In den letzten Jahren haben wir angefangen, unseren Fleischkonsum massiv einzuschränken und ich verzichte ganz auf Alkohol. Heute bin ich Vegetarier und Sibylla isst ab und zu ein Stück Fleisch im Restaurant und trinkt ganz selten ein Glas Wein.

Ist Fleisch wirklich nötig, um genug Energie zu haben und um zum Beispiel Muskeln aufzubauen? Einige der erfolgreichsten Sportler, wie zum Beispiel die heutige Nummer 1 im Tennis Novak Djokovic, ernähren sich rein pflanzlich. Auch der stärkste Mann der Welt ist Veganer.

Es gibt diesen sehr beeindruckenden Dokumentarfilm THE GAME CHANGERS, der sich mit der veganen Lebensweise auseinandersetzt und dies auf Grund der Tatsache, dass Forscher herausgefunden haben, dass die Gladiatoren im alten Rom Vegetarier waren.

Für welche Ernährung Du Dich entscheidest, ist Deine Sache, aber dass Du Dich mit dem Thema intensiv auseinandersetzt, ist ein wichtiger Eckpfeiler, um Deinen Traum Schauspieler/in zu werden, zu verwirklichen.

Es ist wichtig, dass Du weißt, welche Nahrungsmittel Deinem Körper gut tun und welche nicht. Ohne Energie und ohne einen gesunden Körper kannst Du nie erfolgreich Kunst machen. Ohne Energie kannst Du gar nichts.

Kapitel 5 - ANGEWOHNHEITEN, DIE ZUM ERFOLG FÜHREN

Es freut mich, dass Du immer noch bei mir bist. Du hast es bis zu Kapitel 5 geschafft. Du meinst es also ernst. Dann kommen wir jetzt zu den effektiven Strategien, die Dir helfen werden, in kleinen Schritten Deine Träume zu verwirklichen. Und nachdem Du jetzt über 80 Seiten von mir gelesen hast, wird Dir sicherlich klar sein, dass ich Dir hier keine magische Erfolgsmaschine präsentiere. Es gibt keinen Trick, wie Du über Nacht einen Oscar gewinnst. Dieses «Er ist über Nacht ein Star geworden», das ist eh alles Blödsinn. Menschen, die «über Nacht berühmt werden», haben alle bereits jahrelang in ihre Kunst in ihr Können und in ihre Energie investiert. Oscargewinner Christian Bale zum Beispiel, als er mit 28 Jahren in dem Film AMERICAN PSYCHO «entdeckt» und «über Nacht zum Star» wurde, hatte schon im Alter von 13 Jahren im Film EMPIRE OF THE SUN von Steven Spielberg die Hauptrolle gespielt. Britney Spears, Christina Aguilera, Justin Timberlake und LA LA LAND-Schauspieler Ryan Gosling waren alle bereits als Kinder im Format MMC (Mickey Mouse Club) im Alter von 10 aufgetreten. Über Nacht zum Star? Gibt es nicht!

Und das war schon früher so, ohne harte Arbeit geht es leider nicht. Auch wenn die Medien so Über-Nacht-zum-Star-geworden-Geschichten lieben, diese entsprechen leider nicht der Wirklichkeit und werden oft von geldgierigen «Möchtegern-Agenten», «Möchtegern-Fotografen» und «Möchtegern-Musikproduzenten» oder «Möchtegern-Filmproduzenten» verwendet, um an Dein Geld zu kommen. Da draussen gibt es unzählige Aasgeier, die versuchen, Deine Träume vom erfolgreichen Künstler zu ihrem eigenen finanziellen Vorteil zu nutzen. Jeder, der Dir eine «Über-Nacht-berühmt»-Karriere verspricht, will meistens schon vorher von Dir Geld oder noch schlimmer einen sexuellen Gefallen. Er (und ja, es ist meistens ein Er) verspricht Dir das Blaue vom Himmel zum Freundschaftspreis: «Ich mache von Dir Fotos, die Dich gross rausbringen werden. Ich habe die besten Beziehungen zu den wichtigsten Model- und Schauspieler-Agenturen. Du hast das Gesicht zum Star.»

«Du bekommst eine Filmrolle in meinem nächsten Film, Dein Gesicht wird die Leinwand zum Explodieren bringen. Glaub mir, ich weiss wovon ich spreche, ich habe schon Til Schweiger entdeckt.»

«Deine Stimme ist Gold wert, Du würdest bei DSDS sogar Dieter Bohlen vom Hocker hauen. Ich habe ein eigenes Musikstudio, lass uns einen Demosong aufnehmen ... und übrigens

der Dieter, das ist ein alter Kumpel von mir, dem geb ich Deinen Song als erstes.»

Vielleicht ist Dir das alles klar, aber ich will es an dieser Stelle gesagt haben. Das kann wirklich allen passieren und wenn Du so sehr davon träumst, Künstler/in zu werden, und von den Medien täglich gesagt bekommst, dass ein Produkt XY alle Deine Wünsche erfüllt und Deine Probleme löst, dann bist Du eben anfällig für die «Über-Nacht-zum-Star-Nummer».

Einen besseren Hinweis auf die Wirklichkeit geben uns lustigerweise alte Sprichworte.

ROM WURDE NICHT IN EINEM TAG ERBAUT.

EINS NACH DEM ANDEREN WIE IN PARIS.

STETER TROPFEN HÖHLT DEN STEIN.

OHNE FLEISS KEIN PREIS.

EIN GESUNDER GEIST IN EINEM GESUNDEN KÖRPER.

MORGENSTUND HAT GOLD IM MUND.

Die ersten beiden Sprichworte verweisen auf die Tatsache, dass kleine Schritte Dich zum Ziel führen. Sie geben uns den Hinweis, wie wir einen grossen Traum verwirklichen können: nämlich SCHRITT FÜR SCHRITT. Diese beiden Sprichworte

sind die Grundlage einiger Strategien, die wir hier im fünften Kapitel anschauen wollen.

Wichtig ist aber eben, dass wir diese kleinen Schritte täglich tun. STETER TROPFEN HÖHLT DEN STEIN. Genau das werden wir jetzt anschauen, denn es ist doch so: Motivation ist es, was uns antreibt, Angewohnheiten sind es, die uns dranbleiben lassen.

Kommen wir nochmals ganz kurz zurück zum täglichen Training, quasi zum Sprichwort: EIN GESUNDER GEIST IN EINEM GESUNDEN KÖRPER. Ich habe Dir ja gesagt, dass Du damit anfängst, jeden Tag nur 10 Minuten Sport zu machen. Diese 10 Minuten sollen eben zu einer Angewohnheit werden. So ist die Chance am grössten, dass Du Dein Körpertraining ein Leben lang durchziehen kannst. Und klar wollen wir täglich mehr trainieren als diese 10 Minuten, aber eben, wenn tägliches Training einmal zur Angewohnheit geworden ist, dann ist es für Dich einfacher, jetzt das Training zu verlängern als gerade von Anfang an 1 Stunde zu trainieren. Nach 3 Monaten täglich 10 Minuten Sport, gehört Sport mittlerweile zu Deinen Angewohnheiten.

Wenn Du aber jetzt nach 3 Monaten Deine Trainingseinheiten erhöhst, dann musst Du Dir mehr Zeit schaffen. Und das machst Du, indem Du auf Sachen verzichtest, die Dich Deinem Ziel nicht näherbringen.

Eine To-do-Liste ist etwas Wichtiges, darüber spreche ich später auch noch, aber an dieser Stelle möchte ich über Deine neue Not-to-do-Liste sprechen. Ganz wichtig!

Ausrede Nummer 1 ist und bleibt: «Ich habe einfach keine Zeit für ein tägliches Training.»

Habe ich denn mehr Zeit als Du? Auch mein Tag hat nur 24 Stunden. Also, Du hast 24 Stunden pro Tag. 6 davon musst Du schlafen, um genug Energie zu haben, bleiben also noch 18 Stunden. Wenn Du zur Zeit zum Beispiel noch einen Geldjob hast oder am Studieren bist, dann sind weitere 8 Stunden weg. Es bleiben Dir also noch 10 Stunden, in denen Du Dich um Deinen Traum kümmern kannst. Und von diesen 10 Stunden solltest Du zwischen 45 bis 90 Minuten für Dein Workout freischaufeln.

Also was machst Du für Tätigkeiten, auf die Du verzichten kannst? Netflix gucken? Fernsehen? Social Media? Im Internet surfen? In Bars rumhängen? In Nachtclubs feiern? Nichts tun? Shoppen? Zeitung lesen? Nachrichten schauen? Mit dem Auto zur Arbeit fahren? Mit negativen Freunden rumhängen?

Gibt es Dinge, die jemand anderes für Dich erledigen kann? Also Tätigkeiten, die Du gegen Geld abgeben kannst? Einkaufen? Rasenmähen? Steuererklärung? Putzen?

Leg doch bitte, nachdem Du Dir die nachfolgende Beispieltabelle angeschaut hast, an dieser Stelle wieder das Buch weg und schreibe Dir mal auf, wie viel Zeit Du täglich oder wöchentlich mit was für Tätigkeiten verbringst. Wie viel Zeit verbringst Du mit Tätigkeiten, die Dich Deinem Ziel nicht näher bringen? Wie viel Zeit verbringst Du tatsächlich täglich auf Social Media? Mit Emails beantworten? Surfen? Versuche bitte in den nächsten Tagen diese Zeiten aufzuschreiben. Oft denken wir, dass wir nur kurz, so knapp 1 Minute auf Facebook gehen, aber tatsächlich waren wir dann doch 8 Minuten am Scrollen, was denn unsere «Freunde» so machen. Schreibe Dir mal eine Woche lang die Zeiten deiner verschiedenen Tätigkeiten auf.

Ich habe Dir hier eine Liste als Beispiel gemacht, wie es bei mir ungefähr ausgesehen hat, bevor ich vor 9 Jahren meine erste Not-to-do-Liste gemacht hatte. Du siehst auf der Liste meine damaligen Tätigkeiten. Du kannst dann die Minuten eintragen, die Du mit diesen Tätigkeiten täglich oder wöchentlich verbringst. Zudem kannst Du noch angeben, ob diese Tätigkeit im Hinblick auf Deinen Traum wichtig ist, ob es sich um eine notwendige Tätigkeit handelt, die Du gegen Geld oder einen Gefallen auslagern kannst oder nicht und falls ja, an wen. Dies kannst Du in der letzten Spalte angeben zusammen mit Anmerkungen.

Sollte eine Tätigkeit weder in der Spalte WICHTIGE TÄTIGKEIT noch in einer der beiden Spalten NOTWENDIGE TÄTIGKEIT stehen, dann reduziere diese Tätigkeit oder lass sie ganz bleiben!

Du kannst Dir so eine Tabelle von Hand zeichnen oder diese wie ich mit einer Excel-Tabelle bauen.

Beispieltabelle Pascal vor 9 Jahren (Diese Tabelle kannst Du Dir auf www.pascalulli.ch/freebook herunterladen):

Meine Tätigkeiten in einer Woche	Täglicher Aufwand in Min.	Wöchentlicher Aufwand in Min.	WICHTIGE TÄTIGKEIT im Hinblick auf mein Ziel	NOTWENDIGE TÄTIGKEIT, die nicht ausgelagert werden kann	NOTWENDIGE TÄTIGKEIT, die ausgelagert werden kann	AN WEN kann ich Tätigkeit auslagern? Oder ANMERKUNG
Schlafen	360.0	2'520	x	x		
Essen	75.0	525	x	x		
Kochen	34.3	240			x	Sibylla
Einkaufen	25.7	180			x	Internet
Geldjob 60%	205.7	1'440		x		Reduzieren auf 50%
Mit Auto zum Geldjob	25.7	180			x	Mit Zug fahren: Zeit für Arbeit
Arbeit für meine Theater- und Filmprojekte	274.3	1'920	x			Steigern
Privatnutzung Social Media/Internet surfen	45.0	315				Reduzieren auf 15 Min/Tag
Nachrichten schauen/lesen/hören	30.0	210				Weglassen
TV/Netflix	85.7	600				Reduzieren auf 2 Filme (=240 Min.)
Private Buchhaltung/Steuern	38.6	270			x	Reduzieren mit Buchhaltungsprogramm
Putzen/Haushalt	42.8	300			x	Putzroboter
Mit negativen Leuten rumhängen	21.4	150				Weglassen
Barbesuche	68.6	480				Weglassen
Zusatzzeit mit Familie	80.0	560	x			Steigern
Sport	25.7	180	x			Steigern
Total Minuten*	1'438.5					
Restzeit pro Tag für Weiterbildung & meinen Traum	1.5					

(*) 24 Stunden = 1'440 Minuten

Willkommen zurück.

Unglaublich, nein? Man glaubt es kaum, wie viel Zeit wir mit Tätigkeiten verbringen, die uns unserem Ziel nicht näherbringen. Wenn wir nur die Hälfte dieser Zeit nutzen würden, um an unserem Traum zu arbeiten! Wow!

Wie Du an meiner Tabelle siehst, hatte ich Tätigkeiten von rund 6 Stunden, die ich gewonnen hatte. 6 Stunden täglich. Unglaublich. Ich habe dank meiner Not-to-do-Liste folgende Tätigkeiten ausgelagert, reduziert oder weggelassen:

- Ausgelagert: Kochen
(240 Minuten/Woche = 34,3 Minuten/Tag)
- Ausgelagert: Einkaufen
(180 Minuten/Woche = 25,7 Minuten/Tag)
- Reduziert: Geldjob von 60% auf 50%
(240 Minuten/Woche = 34,3 Minuten/Tag)
- Ausgelagert: Mit Auto zum Geldjob - im Zug kann ich arbeiten oder mich weiterbilden (180 Minuten/Woche = 25 Minuten/Tag)
- Reduziert: Privatnutzung Social Media/Internet
(30 Minuten/Tag)

- Weggelassen: Nachrichten schauen/lesen/hören
(30 Minuten/Tag)
- Reduziert: Fernsehen/Netflix bis auf maximal 2 Filme pro Woche
(360 Minuten/Woche = 52,4 Minuten/Tag)
- Reduziert: Private Buchhaltung/Steuern
(120 Minuten/Woche = 17,1 Minuten/Tag)
- Reduziert: Putzen/Haushalt
(200 Minuten/Woche = 28,6 Minuten/Tag)
- Weggelassen: Mit negativen Leuten rumhängen
(120 Minuten/Woche = 21,4 Minuten/Tag)
- Weggelassen: Barbesuche
(480 Minuten/Woche = 68,8 Minuten/Tag)

Ich hatte also zusätzlich 367,6 Minuten (6,1 Stunden) pro Tag gewonnen. Und was habe ich mit diesen zusätzlichen 6 Stunden täglich gemacht? Ich habe 60 bis 80 Minuten meinen Körper trainiert. Ich habe mich weitergebildet, täglich 1 Stunde. Ich habe eine neue Sprache gelernt, täglich 15 Minuten und ich habe wieder mit dem Klavierspielen angefangen, täglich 15 Minuten. Ich konnte wöchentlich 4 Stunden mehr Zeit mit Sibylla, Maxim und Manon verbringen und natürlich habe ich mich täglich

mindestens 3 Stunden meiner Schauspielkarriere gewidmet und/oder Theaterstücke produziert.

Dank meiner Not-to-do-Liste habe ich täglich 6 Stunden gewonnen, um mich um meinen Traum zu kümmern und bei meinen Liebsten Energie zu tanken. Und oh Wunder, plötzlich habe ich angefangen, mit meiner Kunst endlich richtig Geld zu verdienen.

Also, ich hoffe, Du hast jetzt einen Überblick über Deine Tätigkeiten und weißt, wo Du Zeit freischaufeln kannst, um Dich um Deinen Traum zu kümmern.

Und vor allem hast Du jetzt auch keine Ausrede mehr, nicht 5x (oder besser 7x) die Woche ein Workout von plus minus 1 Stunde zu machen und Dich um Deinen Körper zu kümmern.

Es gibt dieses Video von Arnold Schwarzenegger und Linda Hamilton anlässlich der Premiere von TERMINATOR 4, in dem Schwarzenegger völlig ungläubig fragt: «Du hast keine Zeit zum Trainieren? Du hast keine Zeit, Dich um Deinen Körper zu kümmern? Bist Du wahnsinnig?» Haja, recht hat er. Von Schwarzenegger gibt es einige gute Motivationsreden online. Die kannst Du Dir gerne ansehen, sehr inspirierend.

Alleine dieser kleine Schritt oder sagen wir besser diese neue Angewohnheit, 6x die Woche zu trainieren, wird Dein Leben nachhaltig verändern. Wer täglich Sport macht, ist auch eher

bereit, weniger Alkohol zu trinken und wird früher oder später versuchen, mit dem Rauchen aufzuhören. Das tägliche Training wird Dich auch sensibilisieren, gesünder zu essen. Du wirst besser aussehen, Du hast besseren Sex, Du gewinnst mehr Selbstvertrauen, Du hast mehr Energie und und und.

Eine kleine Angewohnheit, die, wenn täglich ausgeführt, Dein Leben in allen Bereichen zum Besseren verändern wird.

Und genauso gehen wir an ganz grosse Aufgaben heran. In kleinen Schritten, die wir zu Angewohnheiten machen. ROM WURDE eben NICHT IN EINEM TAG ERBAUT. Mach es WIE IN PARIS: EINS NACH DEM ANDEREN.

Die meisten Menschen haben vor ihren eigenen grossen Träumen Angst. Sie stehen machtlos vor der grossen Aufgabe. Ja klar, es ist sehr beängstigend vor diesem riesigen Berg zu stehen. Allein der Gedanke daran, was es alles zu bewältigen gibt, lähmt die Menschen. Und so fangen sie nie an, ihren Traum zu verwirklichen.

Nehmen wir doch einmal ein Beispiel aus der Musik und stellen uns vor, Du willst nicht Schauspieler/in werden, sondern Musiker/in und Dein Traum ist es, im Berliner Olympiastadion ein Rockkonzert zu spielen. Wow! Fuck. Wie machst Du das jetzt?

Richtig, in kleinen Schritten.

Du teilst Deine grosse Aufgabe in kleine Schritte auf. Und dann fokussierst Du Dich auf den jeweiligen Schritt. Und plötzlich scheint das Unmögliche möglich.

Hier mein Vorschlag, wie Du diese Herkulesaufgabe bewältigen kannst, im Berliner Olympiastadion ein Rockkonzert zu spielen:

Zuerst trainierst Du täglich Deinen Körper. Wir haben gesehen, das ist gar nicht so schwer. Das kriegst Du hin. So hast Du genug Energie für die kommenden Jahre und die einzelnen weiteren Schritte.

Sicher musst Du jeden Tag Dein Musikinstrument üben, mindestens 2 Stunden pro Tag. Auch kein Problem, denn Du liebst ja die Musik und Dein Instrument. Und da es Dein Traum ist, Musiker/in zu werden, wirst Du vermutlich eh schon täglich Dein Instrument üben.

Dann brauchst Du Bandmitglieder. Also gehst Du an Konzerte, triffst Dich mit anderen Musikern an Festivals oder in einer Musikschule. Ich denke, Du solltest wöchentlich zwei Anlässe und/oder Orte besuchen, wo Du mögliche Bandmitglieder treffen kannst. Naja, das scheint doch auch nicht unmöglich und macht sogar noch Spass.

Dann, wenn Du Deine Bandmitglieder gefunden hast, kannst Du zusätzlich zu Deinem täglichen Instrumententraining 2 bis 4 Bandproben pro Woche machen.

Dann schaust Du, dass Deine neue Band mindestens 1x alle zwei Monate irgendwo einen Auftritt hat. Egal mit was für Songs. Das können Coverversionen sein oder improvisierte Songs. Egal was. Und egal wo. Gratis in einer Bar, an Hochzeiten, an Geburtstagsfesten, wenn nötig einfach auf der Strasse. Auch das scheint jetzt möglich. Und mit jedem Auftritt werdet ihr besser und sicherer und traut Euch zu, immer vor mehr Menschen zu spielen.

Und da Du oft für solche Gigs nicht bezahlt sein wirst und manchmal sogar drauflegst - ich spreche von Reisekosten, Verpflegung, Equipment etc. -, brauchst Du einen Geldjob, den Du neben Deiner Musik machen kannst. Also etwas, das flexibel ist. Keine Ahnung, zum Beispiel Taxifahren, Homepages bauen, Werbetexte schreiben ... Super wäre natürlich als Roadie im Olympiastadion bei grossen Konzerten mitzuarbeiten, dann bekommst Du zusätzlich zum Geld einen ersten Eindruck, wie das dann mal sein wird, wenn Du auf dieser Bühne stehen wirst. Also, ausser Du hast ganz reiche und grosszügige Eltern, brauchst Du einen Geldjob. Irgendetwas, was Dich finanziell unabhängig macht und es Dir erlaubt, Deinen Traum langsam zu verwirklichen. Also suchst Du einen Geldjob. Auch das ist machbar. Investiere 1 Tag die Woche, an dem Du Dir diesen Job suchst, Bewerbungen schreibst und Dir noch zusätzliches Wissen aneignest, wie zum Beispiel WordPress lernen.

Dean Graziosi sagt über solche Jobs: «You have to pay your success taxes.»

Ich liebe diesen Begriff. Ja, es ist eine Art Erfolgssteuer. Und hey, wenn Du schon so einen Job machst, der nicht Deine geliebte Musik ist und der Dich logischerweise ansch..., mache ihn trotzdem so gut wie nur möglich.

Gib auch bei diesem Geldjob Dein Bestes. Vielleicht öffnet sich ja dadurch eine neue Türe. Vielleicht arbeitet die Schwester Deines Geldjobchefs bei Sony Music. Und wenn Du auch bei dem verhassten Geldjob Dein Bestes gibst und Dein Chef herausfindet, dass Du Musiker/in bist und eine Band hast, wird er Dir einen Kontakt zu seiner Schwester herstellen. Aber das macht er nur, wenn er mit Deiner Arbeit 100% zufrieden ist. Man sagt ja auch, so wie jemand eine Arbeit erledigt, erledigt er auch alle anderen Arbeiten. Dein Chef wird denken, dass Du ein/e gute/r Musiker/in bist, weil Du Deinen Geldjob so super und engagiert ausführst. Wenn Du hingegen schlampst, wird er denken, Du seist auch ein/e schlampige/r Musiker/in und die Türe zu seiner Schwester und zu Sony Music wird Dir verschlossen bleiben.

Also egal was Du machst, mach es richtig. Gib immer 120%. Immer.

Wenn Du das alles hast, dann bist Du schon viele, kleine Schritte weiter. Und jetzt musst Du anfangen, eigene Lieder zu schreiben. Bisher war es ja in Ordnung, Songs von anderen Bands zu spielen, aber eben, warum sollst gerade Du und Deine Band im Olympiastadion spielen dürfen? Richtig, weil Du und Deine Band einzigartig seid. Wegen Eurer Persönlichkeiten und eben wegen Eurer eigenen Songs. Und Du weißt ja jetzt: ALLES IST LERNBAR. Auch eigene Songs schreiben. Belege Kurse, frage Musiker, die ihre eigenen Songs schreiben, wie sie das machen. Lies Bücher. Wie haben John Lennon und Paul McCartney zusammen geschrieben? Wie Mick Jagger und Keith Richards? Lies deren Autobiografien.

BITTE, RECHERCHIERE!

Alle Informationen findest Du online, und ich wiederhole mich: ALLES IST LERNBAR. Also fange an, Dich jeden Tag 1 Stunde im Songschreiben weiterzubilden. Schreibe jeden Monat einen neuen Song. Beginne mit etwas Einfachem. Und nach einem Jahr, nach 12 Songs denke ich, wirst Du das langsam draufhaben.

Als nächstes brauchst Du eine Plattenfirma und/oder ein Management. Dazu brauchst Du, sagen wir mal, täglich 1 Stunde. Du musst Dich informieren, wer denn zu Dir passen könnte. Du musst also täglich 1 Stunde recherchieren und telefonieren und Leute treffen. Und klar wollen alle zu der besten und

grössten Plattenfirma. Aber vielleicht fängst Du mal mit einem kleinen Management an. Und je besser Du und Deine Band werdet, desto ein besseres Management wirst Du bekommen. Niemand fängt grad bei seiner Wunschplattenfirma an.

Und das Wunderbare an der heutigen Zeit ist ja, Du brauchst am Anfang nicht einmal ein eigenes Management und eine Plattenfirma. Heute ist es möglich, die Songs selber zu produzieren und selber über Deinen eigenen YouTube-Kanal oder über Spotify zu vertreiben, um so direkt Dein Publikum zu finden. Also in diesem Fall verwendest Du die 1 Stunde täglich für das Erlernen des Songproduzierens. Ich persönlich finde sogar, dass dies noch wichtiger ist als ein Management oder eine Plattenfirma zu suchen, also verwende besser 2 Stunden täglich für das Erlernen dieser Fähigkeiten.

Ich sage immer: «Herstellen kann jeder etwas, verkaufen musst Du es können.»

Also lerne, wie Du Deine Musik über YouTube, Spotify etc. verkaufen kannst. Besuche Seminare, die Dir das Online-Marketing und das Verkaufen beibringen. Auch da gibt es Regeln, und Du weisst ja: ALLES IST LERNBAR. Verwende mindestens so viel Zeit, wie Du in das Schreiben und Herstellen Deiner Songs verwendest, darauf, wie Du Deine Songs verkaufen kannst, also mindestens 3 Stunden pro Tag.

Ich glaube, Billie Eilish hat genau so angefangen. Zusammen mit ihrem Bruder haben die Teenager im Keller des Elternhauses ein eigenes Studio gebaut. Also wenn Kinder das können, dann kannst Du das auch. Aber eben auch hier braucht es täglich Zeit, die Du in das Erlernen dieser speziellen Fähigkeit legst.

Und langsam solltest Du und Deine Band ja auch so gut spielen, dass Du mit ein paar Gigs Geld verdienst. Deshalb wirst Du Deinen Geldjob von 60% auf 40% runterfahren können. Die Zeit, die Du jetzt wieder frei hast, steckst Du ins Erlernen von Musikproduzieren und Online-Marketing etc.

Wenn dann Deine erste Platte erscheint und Deine Songs im Radio gespielt werden oder Du eine grössere Online-Fangemeinde hast, die sich Deine Songs regelmässig anhört, dann hast Du die Hälfte des Weges hinter Dir.

Jetzt schau zurück und staune. Staune, was Du in den letzten 5 Jahren alles erreicht hast! Und es war doch gar nicht so schwer. Immer einen Schritt nach dem anderen. Und jetzt spielen sie schon Deine Songs im Radio. Wahnsinn. Und jetzt geht es im gleichen Stil weiter. Ein Schritt nach dem anderen. Und jetzt, wo Du bereits die Hälfte des Weges gegangen bist und selber erfahren hast, was Du alles schaffen kannst, wenn Du immer nur einen Schritt nach dem anderen gehst, wirst Du es vermutlich schaffen, in 5 Jahren ein Konzert im Olympiastadion zu geben, wenn es das ist, was Du immer noch willst. Und ab

hier kann ich Dir auch nicht mehr weiterhelfen, denn wenn Du mal an diesem Punkt bist, wirst Du besser wissen als ich, was Deine nächsten Schritte sind, denn ich bin ja kein Musiker und habe auch noch nie im Olympiastadion gespielt. Also ab hier musst Du Dir dann jemanden als Ratgeber suchen, der das bereits gemacht hat, was Du willst. Frage also an diesem Punkt jemanden, der bereits ein Rockkonzert im Olympiastadion gespielt hat und besprich mit ihm, wie es jetzt weitergehen könnte.

Ich denke, Du hast jetzt das System begriffen, auch wenn wir erst in der Hälfte des Weges sind. Und dieses System funktioniert natürlich auch in der Schauspielerei, in der Malerei, bei Tänzerinnen, bei Opernsängern und natürlich auch in der Schriftstellerei. Es funktioniert immer, auch wenn Dein Traum nichts mit Kunst zu tun hat, wenn Du zum Beispiel den Mount Everest besteigen oder an den Nordpol wandern willst.

Lass uns doch nochmals alle einzelnen Schritte anschauen, die uns in unserem Musikband-Beispiel bis hierher geführt haben:

1. Tägliches Workout (7x die Woche à 1 Stunde - für immer)
2. Dein Instrument üben (7x die Woche à 2 Stunden - für immer)
3. Suche Bandmitglieder (2 Anlässe pro Woche à 3 Stunden - bis Ziel erreicht)

4. Bandproben (3x die Woche à 3 Stunden - bis Fähigkeit erlernt, dann in Intervallen gemäss Tourneeplanung)
5. Auftreten vor Publikum (1x alle 2 Monate à 5 Stunden - bis Fähigkeit erlernt, dann in Intervallen gemäss Tourneeplanung)
6. Geldjob suchen (1x die Woche à 8 Stunden - bis Ziel erreicht)
7. Geldjob (60%) ausüben (3x die Woche à 8 Stunden - bis genug Geld von der Musik reinkommt)
8. Erlerne das Songschreiben (7x die Woche à 1 Stunde - bis Fähigkeit erlernt)
9. Schreibe einen Song (1x jeden Monat à 30 Stunden - bis Fähigkeit erlernt, dann in Intervallen gemäss Song-Release-Planung)
10. Suche ein Management und eine Plattenfirma (7x die Woche à 1 Stunde bis Ziel erreicht) und/oder
11. Erlerne das Produzieren von Songs (6x die Woche à 2 Stunden - bis Fähigkeit erlernt, dann in Intervallen gemäss Song-Release-Planung)
12. Geldjob auf 40% reduzieren (2x die Woche à 8 Stunden - bis genug Geld von der Musik reinkommt)
13. Erlerne das Verkaufen (PR & Marketing, Online-Marketing etc.) (7x die Woche à 3 Stunden - bis Fähigkeit erlernt)

14. Schaue zurück und freue dich über das Erreichte (7x die Woche à 2 Sekunden - für immer)
15. Suche Dir einen Mentor, lasse Dich coachen und definiere die weiteren Schritte, die Dich zu Deinem Ziel führen (1x die Woche à 3 Stunden - bis Ziel erreicht)

So jetzt haben wir diese 15 Schritte aufgeschrieben, fein säuberlich und untereinander.

Wenn wir uns nun jeden Schritt einzeln anschauen und bedenken, dass wir diese Schritte nacheinander machen können und es bei jeder Wiederholung leichter und einfacher für uns werden wird, dann ist der Traum vom Konzert im Olympiastadion in Berlin gar nicht mehr so beängstigend, grössenwahnsinnig und unmöglich. Auch brauchen die einzelnen Schritte gar nicht so viel Zeit, und einige davon können wir ja dann wieder mit anderen Tätigkeiten ersetzen, sobald wir die jeweilige Fähigkeit erlernt haben.

Also wenn ich mir die Liste so anschau, könnte ich mir jetzt sogar selber vorstellen, in 10 Jahren ein Konzert im Olympiastadion in Berlin zu geben ...

Ein kleiner Scherz am Rande. Werde ich nie hinbekommen, ich bin ein miserabler Sänger und auch meine Künste am Klavier sind sehr bescheiden.

Ja, Spass beiseite. Was ich damit sagen will, ist, dass das Aufschreiben dieser Schritte sehr hilfreich ist. Du verinnerlichst die einzelnen Schritte und hast so etwas wie einen Fahrplan oder eben eine To-do-Liste.

Eine To-do-Liste ist eben tatsächlich etwas ganz Wichtiges. Das ist jetzt auch nichts Neues, das hast Du bestimmt schon von vielen Leuten gehört. Aber genauso wie alle Menschen wissen, dass sie ihren Körper trainieren und gesund essen sollten, tun es die wenigsten. Und genauso ist es mit To-do-Listen. Alle wissen eigentlich, dass so eine Liste hilft, aber die wenigsten haben tatsächlich eine.

Immer wieder kommen junge Menschen, die zum Film oder zum Theater wollen, auf mich zu. Sie fragen mich, ob ich ihnen Schauspielunterricht geben und ihnen zeigen könne, wie man Schauspieler/in wird. Dann frage ich sie jeweils nach ihrer Liste.

«Was für eine Liste?», antworten sie dann immer.

«Naja, Deine To-do-Liste. Du willst doch Schauspielerin werden, richtig? Da musst Du doch eine To-do-Liste haben, was Du alles tun musst, um Schauspielerin zu werden.»

Die meisten sagen dann, sie hätten keine Liste, sie wollen einfach Schauspielerin werden. Und ein paar Neunmalklugen sagen dann, sie hätten die Liste im Kopf. Wenn ich dann jeweils nachfrage, also die einzelnen Punkte auf ihrer To-do-Liste im

Kopf wissen will, dann fängt das grosse Stottern an. Noch kein einziger dieser jungen Menschen, die zu mir gekommen sind, hatte eine To-do-Liste bei sich. Erstaunlich.

Glaub mir und all den anderen Coaches da draussen: Du bist schneller und konstanter mit einer To-do-Liste. Und eine aufgeschriebene Liste ist viel effektiver als eine, die Du «nur» im Kopf hast.

Warum muss es denn unbedingt eine aufgeschriebene Liste sein? Naja, wir Menschen behalten nur 10% von dem, was wir lesen. Aber wir behalten 90% von dem, was wir sehen und tun. Und eben, wenn Du eine Liste schreibst, dann tust Du etwas. Und die Liste kannst Du dann immer wieder anschauen. Darum brauchst Du eine Liste.

Das kennst Du sicher vom Einkaufen im Supermarkt. Ohne aufgeschriebene Liste vergisst Du immer etwas. Mit einer Einkaufsliste bist Du a) schneller und b) Du vergisst nichts. Und bei einer Einkaufsliste geht es nur um Esswaren und Haushaltsartikel kaufen. Aber hier in meinem Buch geht es um Deinen Lebenstraum. Um Dein grosses Ziel. Ich spreche hier vom Wichtigsten in Deinem Leben.

Und dafür hast Du keine To-do-Liste. Wie Schwarzenegger sagen würde: «BIST DU WAHNSINNIG?»

Ich selber habe für alles To-do-Listen. Wenn ich ein grosses Projekt vor mir habe, das ich produzieren will, dann schreibe ich mir eine Liste mit den einzelnen Punkten, die ich bis wann erreicht haben muss. Ich habe meine To-do-Liste für mein Workout. Sogar für meine Texte, die ich als Schauspieler sprechen werde, habe ich eine Liste. Und zwar eine Liste mit Verben. Eben eine To-do-Liste. ACTING IS DOING. Bei jedem Satz schreibe ich mir unten drunter ein Verb dazu, damit ich weiss, was ich mit diesem bestimmten Satz aussagen respektive tun will.

Meine To-do-Liste zum Text sprechen sieht dann zum Beispiel so aus:

- Begrüssen.
- Loben.
- Sicherheit vermitteln.
- Verführen.
- Bestechen.
- Bedrohen.
- Unter Druck setzen.
- Belohnen.
- Verabschieden.

Wie Du weisst, habe ich sogar mein Lebensmotto, das ich nun gar nie vergessen werde, als Alarm in mein Handy eingetippt und werde 3x täglich an mein Lebensmotto erinnert.

Mit einer To-do-Liste bist Du schneller und hast somit mehr Zeit, und wie wir von der Not-to-do-Liste wissen, ist mehr Zeit haben sehr wichtig. Dann kannst Du dank Deiner Liste auch immer wieder Punkte abhaken, Dich freuen über Erledigtes und Dich dadurch weiter motivieren.

Also mache Dir eine Liste, und zwar nicht im Kopf, sondern tippe sie in Dein Handy ein oder schreibe sie auf ein Blatt Papier. Am besten benutzt Du ein kleines Notizbuch, das Du immer dabei hast. Dort kannst Du dann zusätzlich zu Deiner To-do-Liste auch gute Ideen aufschreiben. Für grössere Projekte oder auch für wichtige Bücher, die ich lese oder wenn ich eine neue Fähigkeit erlerne, habe ich jeweils ein separates Notizbuch. Also ein Notizbuch für Projekt A, eins für Projekt B, dann eins für Buch C und ein anderes für den Online-Kurs D.

Das Wunderbare an so Notizbüchern ist natürlich auch, dass Du Dir immer wieder mal ein altes Notizbuch ansehen kannst. So hast Du so etwas Ähnliches wie ein Tagebuch, in dem Du auch sehen kannst, wie Du vor 3 Jahren gedacht hast. Was Deine Ziele damals waren. Und vor allem wirst Du erkennen, was Du alles erreicht hast und wie sehr Du Dich weiterentwickelt hast.

Dies ist sehr befriedigend und motivierend und erlaubt Dir, noch mehr an Deinen Traum zu glauben und daran zu arbeiten.

In einem Jahr wirst Du vermutlich nicht das erreichen, was Du Dir erhofft hast, aber ich verspreche Dir, in 5 Jahren kannst Du mehr erreichen, als Du Dir jemals in Deinen kühnsten Träumen ausgemalt hast ...

... und Deine Notizbücher aus vergangenen Jahren werden Dir den Beweis für dieses Versprechen liefern und Dich weiter motivieren.

Ich weiss, Du wirst jetzt denken, also so einfach ist das alles: Ich habe das richtige Mindset, ich glaube an meine Träume, ich arbeite hart dafür, mache täglich Sport, esse gesund und habe eine Not-to-do-Liste und eine To-do-Liste, kaufe mir Notizbücher und in 5 Jahren habe ich mein Ziel erreicht?

Naja, irgendwie schon, aber eben auch nicht. Denn das Leben wird Dir immer wieder einen Streich spielen und Dir Steine in den Weg räumen. Du wirst scheitern. Immer wieder. Du musst «einfach» nach jedem Umfallen wieder aufstehen.

Immer wieder wirst Du von Deinen Mitmenschen enttäuscht werden, unfair behandelt, ja sogar verraten und beschissen werden. Trotzdem darfst Du nicht zynisch und negativ werden und Dich vor den Menschen verschliessen. Du musst ihnen weiterhin Deine Energie schenken.

Und ja, auch ich scheitere immer wieder. Auch ich falle ab und an in alte und schlechte Muster zurück. Auch ich verliere manchmal meinen Glauben an meinen Traum. Auch ich habe manchmal Lust, faul zu sein.

Es ist schwierig, Tag für Tag motiviert zu sein. Und um diesem Umstand entgegenzuwirken, möchte ich hier an dieser Stelle das Sprichwort «Morgenstund hat Gold im Mund» ins Zentrum rücken.

Es ist entscheidend, wie Du Deinen Tag startest. Die ersten Stunden nach dem Aufwachen sind die wichtigsten. Eine gute und gesunde Morgenroutine ist das Fundament Deines Erfolgs. Eine Morgenroutine hilft Dir, Deine Motivation zu behalten und das Beste aus Deinem Tag herauszuholen.

Es gibt Menschen, die stehen am Morgen auf, schauen als erstes aufs Handy, checken ihre Social Media-Kanäle, trinken dann einen Kaffee, lesen die Zeitung online und checken ihre Mails, essen dann Frühstück und gehen zur Arbeit.

Und es gibt sehr viele Menschen, die den Tag so beginnen. Es gibt eben auch sehr viele Menschen, die ihren Traum nicht leben und unzufrieden sind.

Studien haben gezeigt, dass Menschen, die in den ersten 60 Minuten nach dem Aufstehen kein Social Media machen, keine

Nachrichten schauen und keine Mails lesen, ihre Produktivität um unglaubliche 30% steigern. 30%! Wahnsinn!

30% macht bei einer 40 Stunden Arbeitswoche 12 Stunden. Mit einer guten Morgenroutine kannst Du also eineinhalb Tage mehr erledigen als Deine Mitmenschen, die eine «schlechte» Morgenroutine haben.

Ich kann hier wirklich nicht genug betonen, wie wichtig Deine Morgenroutine ist.

Gerne kannst Du alles oder einiges von meiner Morgenroutine übernehmen, die ich Dir jetzt verrate, denn ich wünsche mir nichts mehr, als dass Du wie ich Deine Träume leben kannst. Ein wichtiger Faktor meines Erfolges ist meine Morgenroutine, davon bin ich überzeugt.

Meine Morgenroutine fängt bereits am Abend vorher an. Bevor ich ins Bett gehe, schalte ich mein Handy in den Flugmodus und bin offline. Ich lasse nochmals kurz den Tag Revue passieren und denke an drei Dinge, die ich an diesem vergangenen Tag gut oder besser als erwartet gemacht habe und freue mich darüber.

Dann schlafe ich.

Wenn ich am Morgen aufwache, mache ich als erstes ein kleines Dankbarkeitsritual. Ich freue mich über eine Kleinigkeit wie

zum Beispiel, dass ich ein Dach über dem Kopf habe, dass ich in einer kuscheligen Bettdecke aufwache, dass diese wunderbare Frau neben mir liegt, dass ich überhaupt aufwache, dass ich eine funktionierende Heizung habe usw. Dieses Dankbarkeitsritual dauert so maximal 5 Sekunden, aber der positive Effekt kann den ganzen Tag anhalten.

Es gibt so viele Dinge, die wir als selbstverständlich erachten, weil sie einfach da sind, aber wenn die jetzt plötzlich nicht mehr da wären, dann würden wir schnell merken, wie uns diese Selbstverständlichkeiten fehlen. Dankbarkeit ist wichtig, ganz wichtig.

Dann nehme ich mir einen weiteren Moment, wo ich mir mein Lebensmotto CREATE, ENTERTAIN, MOTIVATE in Erinnerung rufe.

Dann denke ich daran, was ich heute tun werde, um meinem Lebensmotto gerecht zu werden und auch daran, wie ich mich bei diesen Tätigkeiten fühlen will.

Dann stehe ich auf und trinke einen Viertelliter Wasser. Dann putze ich die Zähne und zwar mit der linken Hand. Ich bin Rechtshänder und wenn ich 2 Minuten meine Zähne mit meiner schwächeren Hand putze, dann regt das meine andere Hirnhälfte an.

Dann gehe ich runter in die Küche und trinke einen warmen Grüntee mit frisch geschnittenem Ingwer. Während des Tee-

trinkens schreibe ich mir eine kleine To-do-Liste für den heutigen Tag und bis wann ich was erledigt haben will. Dies dauert dann im Schnitt so zehn Minuten.

Mein Handy ist immer noch im Flugmodus.

Dann gehe ich in meinen Fitnessraum und mache mein tägliches Training. Wenn Ausdauer auf dem Programm steht, dann dauert das Training 60 Minuten, wenn es ein Morgen mit Krafttraining ist, dann 80 Minuten. Dazu trinke ich viel Wasser.

Danach gehe ich duschen, ziehe mich an und esse ein kleines Frühstück, das aus einer Frucht und Blaubeeren, einem Magerquark und Walnüssen oder Kürbiskernen besteht. Blaubeeren sind auch unter dem Namen «Brainberries» bekannt und liefern dem Hirn wichtige Stoffe. Dazu trinke ich wieder Wasser. Für das Duschen und Frühstück nehme ich mir total eine halbe Stunde Zeit.

Nun schalte ich mein Handy ein und der Tag kann beginnen.

Meine Morgenroutine dauert also vom Aufwachen bis zum Arbeitsbeginn zwischen 90 und 100 Minuten, das heisst also, wenn ich um 6 Uhr 30 die Augen aufmache, beginne ich um 8 Uhr mit Arbeiten und habe bereits Sport gemacht und das richtige Mindset. Ich bin jetzt voller Energie, gut gelaunt (weil ich das Sporttraining bereits hinter mir habe) und im «Angriffsmodus», um meinen Traum zu verwirklichen.

Du brauchst eine gute Morgenroutine, in der Du ein tägliches Training integrierst, egal welche Kunst Du erfolgreich ausüben willst. Lege an dieser Stelle das Buch bitte wieder weg und überlege Dir eine Morgenroutine, die Dir, Deinen Wünschen und Deinen Vorlieben entspricht. Und wie gesagt darf am Anfang Dein Training auch nur 10 Minuten lang sein. Und klar: Schreibe Dir Deine Morgenroutine auf!

Wenn Du Dir eine Morgenroutine überlegt und aufgeschrieben hast, dann fange damit am nächsten Morgen an! Nicht übermorgen. Nicht am Wochenende. Nicht im neuen Jahr. JETZT!

Also am nächsten Morgen, der jetzt kommt! Und wenn Du Deine erste Morgenroutine gemacht hast, dann kannst Du weiterlesen.

In Kapitel 6 werde ich Dir verraten, was viele erfolgreiche Künstler/innen und vor allem Künstler/innen mit einem lang anhaltenden Erfolg gemeinsam haben. Sie produzieren ihre Kunst selber. Auf Jack Nicholson als Schauspieler wurde die Welt zum Beispiel im Film EASY RIDER das erste Mal richtig aufmerksam. Rate mal, wer diesen Film mitproduziert hat? Richtig: Jack Nicholson. Wenn Du als Künstler/in Erfolg haben willst, musst Du Deine Kunst selber produzieren. Ich selber war zum Beispiel 1993 der erste Theaterproduzent, der den Schauspieler Pascal Ulli für eine Theaterrolle engagiert hat.

Im nächsten Kapitel werde ich Dir zeigen, wie Du der/die Produzent/in Deiner eigenen Kunst wirst. Aber erst nachdem Du Deine erste Morgenroutine gemacht hast.



Oben zeigt Pascal 2018 (Foto: Elena Zaucke)

Unten zeigt Pascal 2018 (Foto: Elena Zaucke)





Oben als Klaus Koska 1996 (Standbild aus NACHT DER GAUKLER)

Unten als Ray 1999 (Standbild aus OVER THE RAINBOW mit Bela B)





Oben als Junkie Ueli 2013 (DER GOALIE BIN ICH, Foto: Philippe Antonello)

Unten als Kevin 2015 (DENGELER: AM 12. TAG, Foto: Boris Laewen)





Oben als Frank Mulliger 2018 (WILDER 2, Foto: Pascal Mora)

Unten als Bad Santa 2020 (Standbild aus LIDL - DIE KAMPAGNE)





Oben als Banker Küng 2020 (Selfie UNDECOVER 3 mit Frank Lammers)

Unten als Dr. Schwitzgebel 2021 (Selfie MAD HEIDI mit Casper van Dien)





Oben als Hans Schnier 2001 (ANSICHTEN EINES CLOWNS)

Unten als Hardmeier 2015 (POLIZEIRUF 117 mit Beat Schlatter, Foto: René Tanner)





Oben als A. Küng 2018 (BANKRÄUBER, A. Matti & B. Schlatter, Foto: René Tanner)

Unten als A. Schütz 2022 (AB DIE POST mit C. Fellmann, Foto: Roberto Conciatori)





Oben führt Pascal Regie 2021 (AB DIE POST, Foto: René Tanner)

Unten führt Pascal Regie 2021 (AB DIE POST, Foto: René Tanner)



Kapitel 6 - PRODUZIEREN

Willkommen zurück. Und wie fühlst Du Dich nach der ersten Morgenroutine? Ich bin stolz auf Dich und hoffe, dass Du Deine neue Morgenroutine ab jetzt für den Rest Deines Lebens durchziehst. Du wirst sehen, dass diese kleine neue Angewohnheit sich positiv auf alle Bereiche in Deinem Leben auswirken wird.

So und nun bist Du bereit für das «grosse Geheimnis», um mit Deiner Kunst Geld zu verdienen:

DU MUSST DEINE KUNST SELBER PRODUZIEREN.

«Auch das noch», wirst Du jetzt denken, «ich will doch nur Kunst machen, ich bin kein/e Geschäftsmann/frau, ich bin Künstler/in!» Leider muss ich Dir an dieser Stelle sagen, dass Du ein/e Geschäftsmann/frau werden musst.

Klar hätte jede/r Künstler/in gerne einen Produzenten oder eine Managerin, also jemanden, der sich um den Business teil unserer künstlerischen Berufe kümmert. Aber diese Menschen findest Du meistens erst, wenn Du schon erfolgreich bist, wenn Du als Künstler/in also schon einen Namen hast. Am Anfang musst Du das selber machen. Und natürlich musst Du auch hier das richtige Mindset haben: ALLES IST LERNBAR, also auch das Produzieren und das mit dem Geld. Es nützt nichts, wenn

Du Dir sagst: «Geld interessiert mich nicht, ich bin Künstler/in.» Mit dieser Einstellung wirst Du ganz schnell auf gröbere Probleme stossen. Geld gehört nun mal in diese Welt und dies sogar sehr stark. Viele Deiner Mitmenschen werden Dich als Künstler/in erst ernst nehmen, wenn Du damit richtig Geld verdienst.

Also freunde Dich mit dem Gedanken an, dass Du etwas über Finanzierung, Steuern, Geschäftsgründung, Sponsoring, Projektmanagement und natürlich über Marketing lernen musst. Oder besser gesagt lernen darfst.

Denn wenn Du mit Deiner Kunst kein Geld verdienst und immer darauf hoffst, dass Dich jemand «entdeckt», der Dich fördert und Dir die lästige Geldsache vom Leibe hält - oder wie so viele auf einen Lottogewinn hoffst -, dann wirst Du spätestens nach zehn Jahren aufgeben und versuchen, beruflich in die «normale» Welt zu wechseln und Deine Kunst als Hobby weiterzumachen.

Da Du Dich aber dann zehn Jahre lang um Deine Kunst gekümmert haben wirst und keine richtige Ausbildung in einem anderen Berufsfeld hast, wirst Du in der «normalen» Welt kaum einen guten und spannenden Job finden, der Dich inspiriert und Dich für Dein Können wertschätzt. Du wirst vermutlich schlecht bezahlte Jobs im Gastgewerbe oder Detailhandel annehmen müssen, oder Dich mit so typischen Geldjobs wie

Taxifahrer/in oder Nachtwächter/in über Wasser halten müssen. Oft bleibt einem in dieser Situation nur der Weg in die Selbständigkeit, da ein Job im angestellten Verhältnis bei einer renommierten Firma nicht mehr in Frage kommt. Dies auf Grund fehlender Abschlüsse, fehlender Berufserfahrung und all den vielen Einträgen, die es auf Google von Dir als Künstler/in gibt. Der Zug ist sozusagen abgefahren.

Vielleicht wirst Du dann eine Superidee oder eine Marktlücke entdeckt haben und willst dann Dein eigenes kleines Business aufziehen. Und rate mal, was Du dazu brauchen wirst? Richtig, Du musst Dir spätestens dann Wissen über Finanzierung, Steuern, Geschäftsgründung, Sponsoring, Projektmanagement und natürlich über Marketing aneignen.

Also ist es doch besser, wenn Du das jetzt lernst und Deine Kunst und Dich selber als kleines eigenes Business - als Deine Marktlücke - verstehst.

Ich selber habe 1993 mein erstes eigenes Theaterstück produziert und mir eine der vier Hauptrollen darin gegeben. Das Stück war SEXUAL PERVERSITY IN CHICAGO von David Mamet und ich hatte damals keine Ahnung, wie ich ein Theaterstück produzieren soll. Ich hatte aber natürlich begriffen, nachdem ich von so vielen Schauspielschulen abgewiesen worden war, dass die Theater- und Filmwelt da draussen nicht auf mich gewartet hatte. Also wenn ich spielen wollte, dann musste ich

das selber organisieren. Ich musste also ein Theaterproduzent werden.

Heute, also 29 Jahre später, habe ich über 30 Stücke selber produziert und bin sogar soweit, dass ich als Schauspieler nur auf eine Bühne gehe, wenn ich auch der Produzent bin. Ein ganz schöner Nebeneffekt ist natürlich, dass ich als Produzent und Schauspieler bei einer Theaterproduktion doppelt verdiene. Als Produzent trage ich zwar das ganze Risiko, bin aber eben auch am Gewinn beteiligt und so gab es schon einige Produktionen, bei denen meine schlussendliche Gage nicht eine übliche Schauspielergage in der Schweiz von CHF 300.- bis CHF 500.- pro Vorstellung war, sondern das Fünffache.

Aber soweit war ich bei SEXUAL PERVERSITY IN CHICAGO natürlich noch nicht. Da war ich froh, wenn ich nach Abschluss der Produktion keine Schulden hatte. Und so ist es zum Glück tatsächlich gekommen. Ich habe bei der ersten Produktion zwar nichts verdient, aber ich hatte auch keine Schulden. Und «nichts verdient» ist in diesem Fall auch nicht ganz richtig, ich habe vielleicht kein Geld verdient, aber ganz viel anderes.

Nach SEXUAL PERVERSITY IN CHICAGO war ich plötzlich ein «richtiger» Schauspieler und so nebenbei auch noch ein Theaterproduzent und das mit erst 23. Es gab viele Zeitungs-vorankündigungen und hervorragende Kritiken zum Stück und

da stand immer drin: «Schauspieler Pascal Ulli». Und klar konnte ich als Produzent auch auswählen, welche Bilder der Presse geliefert werden und klar habe ich dafür gesorgt, dass nur Bilder weitergegeben wurden, auf denen ich mit drauf war. Es ist doch so, wenn etwas in der Zeitung steht, dann glauben es die Leute. Nach SEXUAL PERVERSITY IN CHICAGO war ich also Schauspieler.

Meine Ausbildung war folglich einiges kürzer als die meiner Schauspieler-Freunde, die vier Jahre auf einer staatlichen Schauspielschule verbracht hatten. Ich war 6 Monate am HB Studio in New York und produzierte zwei Jahre lang meine erste Theaterproduktion.

Und so habe ich natürlich weit mehr gelernt als nur mein darstellerisches Handwerk als Schauspieler. Ich lernte Projektmappen und Sponsoring-Konzepte schreiben. Ich hatte nach meiner ersten Theaterproduktion eine Ahnung von Stückrechten, Tantiemen und von verschiedenen Ticketsystemen. Ich musste mir Fähigkeiten in Buchhaltung, Projektmanagement und PR & Marketing aneignen. Zudem bekam ich Einblick in Flyer- und Plakat-Design und wusste plötzlich über Druckdaten, RGB, CMYK und Inseratewerbung Bescheid. Zusammen mit meinem Techniker musste ich mich natürlich auch um die ganzen technischen Abläufe von Licht und Ton kümmern.

Ich habe auch gelernt, ein Team von 10 Menschen zu führen und zu motivieren.

Zudem hatte ich mit Ingrid Sattes, Alexander Seibt und Igor Bauersima drei Mitstreiter gewonnen, mit denen ich in den nächsten zehn Jahren das deutschsprachige freie Theater mitprägen durfte. Die OFF OFF BÜHNE, die ich gegründet hatte, wurde mit jeder Produktion besser. Die Stücke wurden auch immer teurer und meine Fähigkeiten als Produzent und Schauspieler wuchsen mit jeder neuen Produktion. In den 90er Jahren waren wir die coolste Theatertruppe der Schweiz und wir füllten mit unseren Produktionen die grosse Halle (400 Sitzplätze) der Gessnerallee in Zürich. Wir gingen mit unseren Stücken jeweils auf Tournee durch die Schweiz und durch Deutschland, also wurde ich auch noch Tourneemanager. Wir wurden drei Mal zum Impulse-Festival in Nordrhein-Westfalen eingeladen und haben dort mit FOREVER GODARD den Impulse-Preis als erste Schweizer Theatergruppe 1998 gewonnen. FOREVER GODARD hat zum Beispiel EUR 250'000.- gekostet und ich habe als Produzent gelernt, so viel Geld aufzutreiben, zu verwalten und damit weiteren Gewinn zu generieren. Und wie immer schreibe ich das hier nicht um anzugeben, sondern um Dich zu motivieren. Wenn ich sowas hinbekomme, dann kannst Du das auch.

Und sei Dir immer bewusst: Du kannst in einem Jahr nie so viel erreichen, wie Du Dir erhoffst, aber in fünf Jahren kannst Du mehr erreichen als Du Dir jemals in Deinen kühnsten Träumen ausgemalt hast.

Ich hatte fast zwei Jahre, um meine erste Produktion von der Idee in die Realität auf eine Theaterbühne zu bringen. Es gab viele Probleme und Rückschläge und da ich das vorher noch nie gemacht hatte, waren viele dieser Probleme wegen meiner Unwissenheit entstanden. SEXUAL PERVERSITY IN CHICAGO feierte am 20. April 1993 Premiere. Fünf Jahre später, im Jahr 1998, habe ich mit meiner Produktion FOREVER GODARD den Impulse-Preis als «beste freie deutschsprachige Theaterproduktion» gewonnen. Unglaublich, was in fünf Jahren möglich ist.

Durch das Produzieren hatte ich zudem einen weiteren grossen Vorteil. Als Schauspieler bin ich ja immer auf der Suche nach einem Job, bin also auf andere angewiesen. Als Produzent hingegen vergebe ich Jobs. Die Menschen begegnen mir folglich ganz anders und suchen meine Nähe. Als Schauspieler bin ich meistens in der Rolle des Bittstellers, und das ist auf die Dauer extrem belastend, wie ich finde.

Als Produzent bin ich derjenige, der einem anderen Künstler einen Job geben kann, das ist natürlich eine wunderbare Position und gibt mir ein gutes Gefühl. Anderen Menschen eine Freude

bereiten, ist sehr erfüllend. Dank meiner Arbeit als Theaterproduzent lernte ich viele Künstler kennen und hatte bereits am Anfang meiner Karriere ein schnell wachsendes Netzwerk. So kam ich auch zu meiner ersten Kinofilmhauptrolle.

Michael Steiner, Pascal Walder, Adrian Frutiger und Jürg Brändli waren damals dabei, einen Film zu machen. Auch sie hatten es nicht geschafft, von einer staatlichen Filmschule aufgenommen zu werden und hatten beschlossen, dass sie dann halt selber anfangen und einen Film drehen werden. Diese Jungs waren damals also genauso drauf wie ich. Und klar haben sich unsere Wege in Zürich gekreuzt. Und klar haben wir uns gegenseitig inspiriert. Und so ist es gekommen, dass ich die Hauptrolle in ihrem Film NACHT DER GAUKLER übernehmen durfte. Als dieser Film 1996 in Locarno uraufgeführt wurde, war diese Film Premiere der Startschuss für das heutige moderne Schweizer Kino und für meine Filmkarriere. Ich habe dank diesem Film bis heute über 60 Filmrollen drehen können und ich behaupte, dass ich in NACHT DER GAUKLER nie hätte spielen können, wenn ich eine der 15 Aufnahmeprüfungen bestanden hätte. Nur deshalb war ich ja gezwungen, eine Theaterproduktion selber zu produzieren, und habe so, durch das Produzieren, Künstler wie eben den Regisseur Michael Steiner kennengelernt.

Und das Produzieren funktioniert nicht nur im Theater- und im Filmbereich. Auch Schriftstellerinnen brauchen nicht unbedingt einen Verlag, sie können heute Bücher auch selber herausbringen und über die verschiedenen Social Media-Kanäle lancieren. Musiker können ihre Musik selber produzieren und/oder selber eine Konzerttournee veranstalten. Eine Malerin kann ihre Kunst selber an den Mann und die Frau bringen, ja sie kann sogar eine eigene Galerie eröffnen.

Ich kann Dir hier in diesem Kapitel natürlich jetzt nicht bis ins kleinste Detail genau beschreiben, wie Du ein Theaterstück oder einen Film produzieren kannst, das würde den Rahmen dieses Buches sprengen. Wichtig ist an dieser Stelle, dass Dir klar wird, dass Du der/die Produzent/in Deiner eigenen Kunst werden musst.

Ich will Dir aber jetzt in diesem sechsten Kapitel mal so die wichtigsten Punkte beim Produzieren mitgeben und logisch rate ich Dir, wenn Du zum Beispiel Musiker/in bist und wissen willst, wie Du Deine Musik selber produzieren kannst, dass Du einen Musikproduzenten fragst, der das schon jahrelang erfolgreich gemacht hat. Ich habe noch nie Musik produziert, deshalb wäre ich der Falsche, um Dir das Musikproduzieren im Detail zu zeigen.

Wenn es hingegen um die Produktion von Theaterstücken geht, dann bin ich sicherlich die richtige Ansprechperson. Ich habe

jetzt 30 Jahre lang sehr erfolgreich Theaterstücke produziert und weiss alles darüber. Ich will mein Wissen auch gerne weitergeben, denn ich sehe nämlich nicht ein, dass ein/e junge/r Theaterproduzent/in die gleichen Fehler machen muss wie ich. Aus diesem Grund habe ich eigens dafür ein Online-Mentoring-Angebot geschaffen, wo ich jemandem, der zum ersten Mal ein Theaterstück, ein Tanzstück oder ein Musical produzieren möchte, Schritt für Schritt zeige, wie das geht und auf was er oder sie achten muss. Falls dies auf Dich zutrifft, findest Du diese Online-Produktionsberatung auf www.pascalulli.ch/kurse.

Es gibt aber eben auch allgemein gültiges Wissen im Bereich Produzieren, egal was Du schlussendlich produzieren willst, und da möchte ich Dir hier die wichtigsten Dinge ans Herz legen.

DAS WICHTIGSTE IST, DASS DU EINFACH MAL ANFÄNGST.

Niemand ist perfekt. Ich sage immer, das Einzige, das perfekt ist, ist der Tod. Es geht nicht um Perfektion, es geht ums Machen. Du musst ein/e Macher/in werden und das heisst, Du musst heute damit anfangen. Aus Kapitel 4 weisst Du ja bereits Bescheid, dass Du eine so grosse Aufgabe in kleine Schritte unterteilen musst und Dir eine To-do-Liste schreibst mit Deadlines. Über das richtige Mindset haben wir auch gesprochen und über die perfekte Morgenroutine auch. Also eigentlich hindert

Dich jetzt nichts mehr daran, Deine Kunst selber zu produzieren.

Ganz am Anfang musst Du Dir im Klaren darüber sein, was Du machen willst. Versuche mit etwas Kleinem anzufangen, also im Theaterbereich zum Beispiel eher mit einem Einpersonenstück als gerade mit einem Achtpersonenstück, welches um die Jahrhundertwende spielt. Als Musiker/in würde ich zuerst mal kleinere Hauskonzerte oder Auftritte in kleineren Lokalen planen, als gleich ein Openair-Konzert in einem grossen Fussballstadion. Auch musst Du wissen, was Dein Ziel ist. Neben karriere-technischen Zielen muss ein Ziel als Produzent/in aber immer sein, schwarze Zahlen zu schreiben, also einen finanziellen Gewinn zu erzielen. Dieser Gewinn kann nur 1 Euro betragen, aber es muss Dein Ziel sein, dass Du am Ende Deiner ersten Produktion nicht mit Schulden dastehst.

Mein Rat an Dich ist folgender: Mach so viel selber wie nur möglich. Du baust die Homepage zu Deinem Projekt. Du machst logischerweise die ganze Buchhaltung. Du suchst Sponsoren. Du designst das Plakat, die Flyer und die ganze Werbung. Du verteilst die Flyer und Du postest auf Twitter, Instagram und Facebook. Wenn Du Schauspieler/in bist, dann stehst Du natürlich auch selber auf der Bühne und am besten machst Du auch gleich noch die Regie selber.

Je mehr Du selber machst, desto weniger Geld musst Du für Löhne ausgeben. Klar willst auch Du etwas verdienen, aber wenn Dein Projekt sich nicht so gut verkauft wie erwartet, dann hast Du im schlimmsten Fall gratis gearbeitet und dabei viel gelernt.

Also mach bei Deinem ersten Projekt so viel selber wie nur möglich.

Wenn Du gewisse Dinge nicht kannst, dann lerne sie. Heute kann jeder mit Hilfe eines YouTube-Tutorials eine Homepage bauen. Es gibt auch Onlineplattformen und Apps wie zum Beispiel Canva, die Dir beim Plakat- und Flyerdesign einfache und tolle Vorlagen liefern. Auch Buchhaltung ist lernbar und keine Hexerei.

Gib Dir genug Zeit in der Gesamtplanung, sodass Du Dir auf dem Weg zu Deiner ersten eigenen Produktion zusätzliche Dinge beibringen kannst, wie zum Beispiel Excel-Tabellen erstellen, um das Budget für Dein Projekt zu machen.

Wenn Du dann beim nächsten Projekt mehr Geld zu Verfügung hast, kannst Du gerne die Aufgaben, die Dir jetzt nicht so liegen, gegen Geld auslagern. Und da Du es einmal selber gemacht hast, weißt Du dann auch, welchen Preis Du bereit bist, jemandem zu zahlen, wenn er das für Dich erledigt. Bei Lohnverhandlungen ist es gut, wenn Du selber weißt, wie etwas geht. Wenn Du mal selber eine Homepage gebaut hast, dann weißt Du wie viel

Zeit das in Anspruch nimmt, und dann weisst Du auch, wenn jemand EUR 6'000.- für den Bau Deiner Homepage verlangt, dass er Dich über den Tisch ziehen will.

Wenn Du Partner/innen brauchst für Deine Kunst, also beim Theater zum Beispiel Mitschauspieler/innen oder bei der Musik Bandmitglieder, dann suche Dir diese Menschen gut aus.

Mein Tipp: Beteilige diese Menschen am Gewinn und somit auch am Risiko.

Und vor allem lasse sie an Deiner Vision teilhaben. Wenn Menschen sich als Teil eines Ganzen sehen und eine Vision haben, arbeiten sie seltsamerweise besser als wenn Du ihnen ein gutes Gehalt gibst, sie sich aber nicht mit Deiner Vision identifizieren können.

Bevor Du mit anderen Menschen über Dein Vorhaben sprichst, schaue, dass Du die wichtigsten Eckpfeiler Deines Projektes klar definiert hast, in Besitz der notwendigen Rechte bist und dass der Spielort bereits gefixt ist.

Für mich sind die wichtigsten 7 Eckpfeiler bei jedem Kulturprojekt folgende:

WAS, ZIELPUBLIKUM, WO, TITEL, ZEITPLAN, BUDGET & FINANZIERUNG und VERKAUF.

Zur Veranschaulichung folgt hier ein kleines Beispiel von einem fiktiven Projekt aus der Theater-Comedy-Welt, damit Du siehst, was Du alles an Vorarbeit in Deinem Kopf leisten kannst, die Dich nichts kostet - ausser natürlich Deine Zeit.

1. WAS willst Du machen? Eine One-Man-Show, die lustig ist und ein gesellschaftlich relevantes Thema auf die Bühne bringt. Ein Thema, das Dich selber gerade in Deiner persönlichen Lebenssituation beschäftigt, wie zum Beispiel: Du bist gerade sehr jung Vater oder Mutter geworden und bist damit völlig überfordert.
2. Wer ist Dein ZIELPUBLIKUM? Junge Eltern von 20 bis 30 Jahren und ihre Kinder. Die Show soll natürlich sowohl die jungen Eltern als auch ihre Kinder im Alter von 6 bis 14 Jahren begeistern.
3. WO willst Du das machen? An einem Ort, der kein Theater ist, um den Event-Charakter zu steigern. Dieser Ort sollte zudem zum Inhalt der Show passen und einen Betreiber haben, der vielleicht sogar Interesse hätte, die Show mitproduzieren zu wollen. Falls dieser Betreiber kein Interesse an einer Koproduktion hat, dann müsste er Dir aber wenig-

tens seine Lokalität kostenfrei oder sehr günstig abgeben, weil das Ganze eine gute Werbung für ihn ist und neue Besucher anlockt. Mit sehr günstig meine ich auch, es darf Dich im Vorfeld nichts kosten. Versuche einen Deal zu machen, bei dem Du dem Betreiber vielleicht 20% der Ticketeinnahmen versprichst. Dann wäre es super, wenn die jungen Eltern ihre Kinder ohne grosse Probleme mitnehmen könnten. Perfekt wäre da doch ein Indoor-Spielplatz oder ein Indoor-Trampolinpark für Kinder.

4. Wie lautet der TITEL der Show? MAMA DREHT DURCH. Oder falls Du ein Mann bist: PAPA DREHT DURCH. Ein guter Titel ist nicht zu unterschätzen. Es ist wichtig, dass der Titel die richtigen Assoziationen beim Zuschauer weckt und natürlich auch zum Inhalt passt. Also wenn der Zuschauer dann auch tatsächlich das geliefert bekommt, was der Titel verspricht. Ein genialer Titel, der aber nichts mit dem Inhalt eines Projektes zu tun hat und der die Erwartungen, die er beim Publikum weckt, nicht einlöst, ist kontraproduktiv. Der Zuschauer wird sich «verarscht» fühlen und wird Dein Projekt niemandem

weiterempfehlen. Oft beschäftige ich mich alleine mit der Titelwahl mehrere Wochen.

5. Wie ist der ZEITPLAN der Show? Fange am besten «von hinten» an, also beim Datum der Premiere. Indoor-Spielplätze sind bei schlechtem Wetter am besten besucht. Also macht es sicherlich Sinn, die Show dann zu zeigen, wenn das Wetter am schlechtesten ist und die Kinder schulfrei haben. Also zum Beispiel jeden Samstag- und Sonntagnachmittag von Oktober bis März. Nehmen wir einmal an, es ist jetzt Oktober. Also ist die Premiere heute in einem Jahr am ersten Samstag im Oktober. Du hättest jetzt also 12 Monate Zeit bis zur Premiere. Was machst Du konkret in diesem Jahr? Jetzt brauchst Du einen machbaren ZEITPLAN mit passenden Deadlines.

Dieser ZEITPLAN könnte in etwa so aussehen: Erstellung einer Projektmappe für die Finanzierung und für die Suche nach der perfekten Lokalität. (Dauer: 2 Monate/Deadline: 30. November)

Anschliessend intensive Suche nach dem geeigneten Indoor-Spielplatz. (Dauer: 3 Monate/Deadline: 28. Februar)

Weiter geht's mit der Erstellung eines Budgets und eines Finanzierungsplans und mit der eigentlichen Finanzierung der Show dank Medienpartnerschaften, Familie und Freunden, Kulturstiftungen etc. (Dauer: 4 Monate/Deadline: 30. Juni)

Dann ganz wichtig ist der Verkauf der Show, also die Herstellung und Platzierung der Werbung. (Dauer: 3 Monate/Deadline: 30. September)

Wohlgemerkt spreche ich hier nicht von Vollzeitarbeit. Nach meiner Erfahrung reicht es, wenn Du Dich in diesen Monaten an 3 Tagen pro Woche je 2 Stunden diesen Tätigkeiten widmest. Und logisch hast Du, falls Du vorher eine gescheite Not-to-do-Liste gemacht hast, genug Zeit für diese zusätzlichen 6 Stunden pro Woche.

Spätestens 6 Monate vor der Premiere musst Du dann logischerweise auch anfangen, Dich um die Kunst zu kümmern. Dies natürlich gleichzeitig zu den oben beschriebenen Aufgaben. Diese Arbeit macht Dir aber hoffentlich am meisten Spass und so würde ich an Deiner Stelle dafür wöchentlich mindestens 12 Stunden aufwenden.

Der ZEITPLAN für den künstlerischen Teil dieser fiktiven Comedy-Show wäre in etwa folgender: Schreiben der Show. (Dauer: 4 Monate/Deadline 31. Juli)

Anschliessend Einstudieren der Show. (Dauer: 2 Monate/Deadline 30. September)

6. Wie hoch ist das BUDGET und wie stellst Du Dir die FINANZIERUNG vor? Da Du fast alles selber machen wirst, brauchst Du eigentlich nur einen Techniker, der die Show mit Licht und Musikeinspielungen fährt und Dir dabei hilft, die Show in der Indoor-Halle auf- und abzubauen. Da dies Deine ganz erste Show wäre, rate ich Dir, den technischen Aufwand in Grenzen zu halten.

Wenn Du diesem Techniker EUR 150.- pro Show bezahlst und Du in einer ersten Serie mal mit acht Wochenenden rechnest, also mit 16 Shows, kostet Dich der Techniker EUR 2'400.-. Wohlgemerkt, wir reden hier nicht von einem ausgebildeten Theatertechniker, der kostet mehr und das zu Recht. Wir reden hier von einem jungen Allrounder, der auch gerade erst anfängt, im Berufsleben Fuss zu fassen. Wenn Du einen guten Deal mit einem Indoor-Spielplatzbetreiber hinbekommst und für die Lokalität nichts (oder auf alle Fälle nichts im Vorfeld) zahlen musst, brauchst Du noch etwa EUR 2'000.- für ein einfaches Bühnenbild, Musik und Licht. Da Du Homepage, Plakate und Flyer etc. selber machst, brauchst Du für Druck und bezahlte Werbung (Facebook & Instagram Ads) nochmals mindestens EUR 1'600.-. Solltest Du einen Medienpartner, eine Kulturstiftung oder einen Sponsoren auftreiben, kannst und solltest Du das Werbebudget erhöhen. Also Fremdkosten bei diesem Projekt sind mindestens EUR 6'000.-.

Bei den Einnahmen rechne immer sehr vorsichtig. Mit einer 40% Auslastung musst Du den Breakeven erreichen, d. h. sämtliche externen Kosten sind gedeckt. Nehmen wir einmal an, dass Du eine Bestuhlung von 130 Plätzen hast. Du rechnest also mit 52 zahlenden Zuschauern pro Vorstellung (16 Eltern und 36 Kinder). Da die Show auf Grund der Tatsache, dass Kinder nicht so lange still sitzen können/wollen, nicht länger als 50 Minuten dauern sollte, muss der Eintrittspreis tief sein. Sagen wir mal bei 11 EUR für Erwachsene und 6 EUR pro Kind. Das macht dann Einnahmen bei einer 40% Auslastung bei 16 Shows von EUR 6'272.-, also hast Du bereits einen kleinen Gewinn von EUR 272.- erreicht. Du hättest also EUR 17.- pro Auftritt verdient. Und wenn Du es zudem geschafft hättest, von einem Sponsor oder einer Kulturstiftung oder von Freunden und Verwandten EUR 2'400.- in Cash für Dein erstes Theaterprojekt zu bekommen - ein Betrag, der durchaus realisierbar ist -, dann würdest Du bereits bei einer Auslastung von 40% pro Show EUR 167.- verdienen, also EUR 17.- pro Vorstellung mehr als Dein Techniker. Was für ein erstes eigenes Projekt schon sensationell wäre.

Jetzt mal angenommen, die Show wird einzigartig, intelligent, lustig und so richtig gut, dann könnten die 16 Shows auch eine Auslastung von 80% (32 Eltern und 72 Kinder) haben und EUR 5'000.- Sponsoring-Gelder generieren. Dann würdest Du pro Auftritt bereits EUR 721.50 verdienen. Pro Auftritt!

7. Dann brauchst Du natürlich die richtige VERKAUFs-strategie. Und da dieser Punkt so wichtig ist, widme ich diesem ein eigenes Kapitel. Denn bedenke: HERSTELLEN KANN JEDER ETWAS, VERKAUFEN MUSST DU ES KÖNNEN.

Das Verkaufen schauen wir uns also im nächsten Kapitel ganz genau an, aber vorher lege doch an dieser Stelle das Buch bitte noch einmal weg und denke Dir selber ein fiktives Projekt aus, genauso wie ich das vorhin mit MAMA DREHT DURCH gemacht habe. Schreibe zu jedem der ersten 6 Eckpfeiler Deines fiktiven Kulturprojekts Deine Gedanken nieder:

1. WAS
2. ZIELPUBLIKUM
3. WO
4. TITEL
5. ZEITPLAN
6. BUDGET & FINANZIERUNG
7. VERKAUF

Den 7. Punkt VERKAUF kannst Du Dir dann aufschreiben, wenn Du das nächste Kapitel gelesen hast.

Kapitel 7 - VERKAUFEN

Willkommen zurück. Und? Hat es Spass gemacht, Dir ein fiktives Projekt auszudenken? Wenn ja, dann ist das ja schon mal eine gute Voraussetzung für Deine zukünftige Arbeit als Produzent Deiner eigenen Kunst.

Spass bei etwas zu haben, ist meiner Meinung nach übrigens sehr wichtig und trägt massgeblich zum Erfolg bei.

Dir ein fiktives Projekt auszudenken, kannst Du gerne 1x pro Woche machen! Und wenn Dich ein bestimmtes Projekt auch nach zwei, drei Monaten nicht mehr loslässt und Du immer wieder daran denken musst, dann wäre dieses Projekt vermutlich das richtige, um anzufangen.

Der letzte Eckpfeiler eines jeden Projekts ist der VERKAUF. Dieser Eckpfeiler ist für die meisten Menschen der schwierigste und ja, hier scheitern leider auch viele. Für eine/n Künstler/in ist die grösste Erfüllung - und der grösste Spass - das Ausüben seiner/ihrer Kunst, aber wie wir vorher gesehen haben, macht auch schon das Ausdenken eines Kulturprojekts Spass. Hingegen macht das Verkaufen seltsamerweise nur wenigen Menschen Spass.

Ist Verkaufen denn etwas Schlechtes? Klar, wenn Du Drogen, Waffen, Zigaretten, Zucker, Gammelfleisch oder andere Dinge

verkaufst, die den Menschen schaden, dann ist es etwas Schlechtes.

Aber Du verkaufst ja Deine Kunst, und ich gehe mal davon aus, dass Deine Kunst ehrlich und authentisch ist und den Menschen etwas Gutes gibt. Du solltest also alles daran setzen, dass Du mit Deiner Kunst so vielen Menschen wie möglich eine Freude machst und ihnen etwas Gutes verkaufst.

Wenn Du Erfolg haben und mit Deiner Kunst Geld verdienen willst, musst Du Dich neben dem Handwerk Deiner Kunst genau so intensiv mit dem Handwerk von Sales und Marketing beschäftigen.

Irgendwie scheinen aber bei vielen Menschen die Begriffe Sales und Marketing etwas Negatives auszulösen. Viele denken beim Wort Marketing an manipulierte Werbung und beim Wort Sales an aggressive oder gar unlautere Verkaufsmethoden.

Lass uns doch einmal diese zwei Begriffe klären. Was denkst Du? Wie wichtig ist Überzeugung und Anziehung für Deine Kunst und Deinen Erfolg?

Für mich sind Überzeugung und Anziehung zwei der wichtigsten Bestandteile jeder Erfolgsformel. Egal ob in der Kunst oder in irgendeinem anderen Berufsfeld. Und genau genommen sind Überzeugung und Anziehung doch einfach persönlichere und elegantere Worte für Sales und Marketing.

Dean Graziosi ist definitiv einer der begnadetsten und authentischsten Verkäufer, die ich kenne, und er definiert Sales und Marketing so: «Selling is getting people emotionally invested to take the action you want them to take.» - «Verkaufen heisst, die Menschen emotional so zu involvieren, dass diese so handeln, wie Du es möchtest.»

Das gilt für alles, was Du von anderen möchtest, egal ob es darum geht, Dir etwas abzukaufen, Ja zu einem Angebot zu sagen, Deine Dienstleistung zu wählen oder einzuwilligen, mit Dir eine Partnerschaft oder eine Beziehung einzugehen. Und wenn nun dieses Handeln für die Menschen heisst, etwas zu tun, das ihr Leben verbessert, dann ist Verkaufen sicher nichts Schlechtes.

«Marketing is attracting what you want into your life and repelling the things you don't want.» - «Marketing heisst, das anzuziehen, was Du in Deinem Leben haben willst und die Dinge abzustossen, die Du nicht haben willst.» Dabei kann es sich um Kunden, potentielle Käufer oder auch um Beziehungen handeln.

Viele Künstler/innen glauben, dass, wenn ihre Kunst ein gewisses Level an Perfektion und Können erreicht hat, dann wird sich diese Kunst schon verkaufen, dann findet sich ein Publikum. Ich habe als junger Künstler immer gehört: «Kunst kommt von Können und Können setzt sich am Ende immer

durch.» Und klar habe ich unter diesem Können immer das Können meiner Kunst verstanden, also in meinem Fall die Schauspielerei. Ich bin aber in meinem Leben oft ganz wunderbaren und grossartigen Schauspielerinnen und Schauspielern begegnet, die ihr Können beneidenswert beherrscht haben, aber keine Arbeit hatten, viel zu wenig verdienten oder sogar arbeitslos waren und ihre Schauspielerei gar nicht mehr ausüben konnten. Das hat mich immer stutzig gemacht. Wie kann ein/e Schauspieler/in sein/ihr Handwerk so gut beherrschen und arbeitslos sein, wenn sich doch Können am Ende immer durchsetzt? Ich bin natürlich auch immer wieder Schauspielerinnen und Schauspielern begegnet, die hatten viel Arbeit, extrem viel Arbeit sogar, die drehten einen Film nach dem anderen. Die haben auch alle ihre Schauspielerei beherrscht, aber es gab etwas, das diese Mimen genauso gut oder sogar noch besser beherrscht haben als ihre Schauspielerei, nämlich das Verkaufen.

Können setzt sich am Ende immer durch. Das ist schon richtig, aber KÖNNEN meint eben VERKAUFEN KÖNNEN und nicht spielen, schreiben, zeichnen, malen, Klavier spielen oder singen können.

Also mit anderen Worten, Du musst lernen zu verkaufen. Du musst ein Experte in Sales und Marketing werden.

Bilde Dich weiter, lies Bücher über Sales und Marketing und/oder mache einen Online-Videokurs. Fang jetzt damit an! Und ja klar, lies erst mal dieses Kapitel zu Ende, denn ich will Dir hier natürlich einige Tipps und Tricks zum Thema Verkaufen mit auf den Weg geben.

VERKAUFEN IST NICHTS SCHLECHTES!

Das musst Du verinnerlichen. Je nachdem, was Du verkaufst, ist das Verkaufen sogar etwas sehr Gutes. Und ein Verkäufer zu sein, ist auch ganz ok. Gandhi war ein guter Verkäufer. Mutter Theresa war eine gute Verkäuferin. Martin Luther King war auch ein guter Verkäufer. Jesus war einer der besten Verkäufer überhaupt. Helmut Kohl war ein guter Verkäufer. Natürlich waren auch Winston Churchill und John F. Kennedy hervorragende Verkäufer. Greta Thunberg kann sehr gut verkaufen und auch eine Billie Eilish versteht das Verkäufer-Handwerk. Wenn dem nicht so wäre, würdest Du die Namen dieser Personen gar nicht kennen.

Ich hoffe, unter diesen Namen ist jemand dabei, den Du bewunderst. Immer wenn Du in Zukunft merkst, dass Dir das Verkaufen schwer fällt oder Du merkst, dass Du ein negatives Gefühl beim Verkaufen hast, denke an diese Person, die Du bewunderst und die gute Werte, Ideale und/oder Hilfe «verkauft» hat und somit die Welt verbessert hat.

Ich kann es an dieser Stelle gar nicht oft genug erwähnen: VERKAUFEN und auch GELD sind nichts Schlechtes, im Gegenteil. Wenn Du von Deiner Kunst überzeugt bist, dann tust Du Deinen Mitmenschen einen Gefallen, wenn Du ihnen Deine Kunst zugänglich machst. Deine Kunst hilft den Menschen zu reflektieren und sie werden im Idealfall dank Deiner Kunst zu besseren Menschen. Mit Geld kannst Du Deine Kunst noch mehr verbreiten und Deinen Mitstreitern einen guten Lohn bezahlen, sodass auch sie von der Kunst leben können. Mehr Geld = mehr Kunst = mehr glückliche Zuschauer! So musst Du denken und genauso musst Du verkaufen. Und zwar ab sofort. Ab jetzt!

Viele meiner Künstlerfreunde sagen mir dann jeweils: «Pascal, ja du, du hast ein Flair für die Wirtschaft, du hast ja sogar zwei Semester Wirtschaft studiert. Du kannst eben gut mit Geld umgehen, ich aber, ich kann nicht verkaufen, ich hab's einfach nicht mit dem Geld und dem Verkaufen. Ist nicht mein Ding. Ist so gar nicht mein Ding!»

So Sachen höre ich von meinen Freunden. So etwas in der Art von wegen «Ja du, aber ich, ich kann eben nicht verkaufen», hat mir dieser eine befreundete Regisseur erzählt und dies knapp eine Stunde nachdem er mir diesen Wahnsinnsfilm L'ENFANT von den Brüdern Dardennes ans Herz gelegt hatte. Er hat von dem Film geschwärmt, er hat mit so einer Begeisterung von

L'ENFANT geschwärmt, dass ich gleich am nächsten Tag ins Kino gegangen bin und mir dieses Meisterwerk angeschaut habe.

Dies nur am Rande: Wirklich ein wunderbarer Film, unbedingt anschauen, falls Du diesen Film noch nicht gesehen hast.

Also dieser Regisseur kann mir einen Film empfehlen mit so einer positiven und ehrlichen Energie, dass ich am nächsten Tag losgehe und mir den Film anschau, aber dieser gleiche Mensch behauptet, er könne nicht verkaufen.

Für eine gute Sache authentisch zu schwärmen und Deine Mitmenschen dazu zu bewegen, sich diese gute Sache anzuschauen: DAS IST VERKAUFEN!

Und genauso musst Du das auch sehen. Und genauso musst Du verkaufen: authentisch, leidenschaftlich und mit Passion.

Das solltest Du als Schauspieler/in eigentlich besonders gut können, denn so solltest Du ja auch Deine Kunst machen. Und was auch jede/r gute/r Künstler/in beherrschen muss, ist zuhören können. Und genau diese Eigenschaft ist auch beim Verkaufen sehr wichtig. Eigentlich fast das Wichtigste. Du musst Deinem Käufer zuhören.

Als Künstler/in stehst Du aber nicht in einem Geschäft und verkaufst Autos oder Fernseher. Du kommst mit Deinem

Kunden beim Ticketverkaufen nicht direkt in Kontakt. Ausser Du malst Bilder oder machst Skulpturen, da hast Du die Möglichkeit an der Vernissage Deine Kunden persönlich kennenzulernen, bevor sie Dir etwas abkaufen. Als Maler/in und als Bildhauer/in hast Du also die Möglichkeit für ein Verkaufsgespräch, aber als Musiker/in, Schriftsteller/in, Tänzer/in, Clown/in, Schauspieler/in, Theater- oder Filmemacher/in gibt es kein Verkaufsgespräch, da kaufen Deine Kunden die Karten Deiner Show, ohne Dich zwingend vorher persönlich kennengelernt zu haben. Aber klar, auch hier braucht es ein Verkaufsgespräch. Dies halt nicht live mit einem echten Gegenüber, aber natürlich über Deine Werbung und über Deine Ankündigungsmassnahmen, die Du im Vorfeld der geplanten Aufführung organisierst.

Und genau hier liegt der Hund begraben. Wie geht denn so ein Verkaufsgespräch, egal ob live oder über die Werbung? Da gibt es Regeln und erprobte Strategien und wie gesagt, die wichtigste Regel ist ZUHÖREN. Dicht gefolgt von BEOBACHTEN.

Ein guter Verkäufer stellt Fragen und beobachtet seinen Kunden genau. Zwei Dinge, die Du über Deine Kunden wissen musst:

1. KUNDEN KAUFEN, WAS SIE WOLLEN, NICHT WAS SIE BRAUCHEN.

2. KUNDEN KAUFEN ETWAS VON DIR, WENN SIE SICH VERSTANDEN FÜHLEN, NICHT WENN SIE DICH VERSTEHEN.

Ganz wichtig! Diese beiden Sätze musst Du Dir einprägen. Diese beiden Sätze musst Du verinnerlichen! Am besten machst Du auch aus diesen beiden Sätzen je einen Handyalarm, der Dich 3x am Tag daran erinnert.

Ich werde die Sätze hier in diesem Buch noch ein paar Mal wiederholen und ich gebe Dir Beispiele dazu.

KUNDEN KAUFEN, WAS SIE WOLLEN, NICHT WAS SIE BRAUCHEN.

Was bedeutet das für Dich? Du musst herausfinden, was Deine Kunden wollen. Im persönlichen Kundengespräch ist das relativ einfach, da musst Du Dein Gegenüber einfach fragen, was es sucht, was es will und voilà.

Aber schon klar, Du musst erst FRAGEN und dann musst Du gut ZUHÖREN und dann weisst Du Bescheid. Viele Verkäufer sind aber so sehr damit beschäftigt, alle tollen Eigenschaften ihres Produktes dem potentiellen Käufer zu erläutern, dass sie vor lauter Produktloben ganz vergessen zu fragen, was der Kunde eigentlich will und sucht. Und dies geschieht auch in der Werbung viel zu oft. Die Werbetexter sind so sehr mit sich

selber und ihrem einzigartigen Produkt beschäftigt, dass sie die Bedürfnisse der Kunden fast völlig ausser Acht lassen.

Besonders das Argument, dass der Kunde das Produkt braucht, funktioniert nie. Wie viele Menschen wissen, dass sie kein Fast-food von McDonalds und Konsorten essen sollten und gesunde Nahrung brauchen, aber sich eben doch lieber einen matschigen Hamburger reinziehen als einen gesunden Salat.

KUNDEN KAUFEN, WAS SIE WOLLEN, NICHT WAS SIE BRAUCHEN.

Also bringt es nichts, den Kunden zu belehren und ihm die Vorzüge gesunder Nahrung an Hand von komplizierten Tabellen und Fakten zu erklären und ihm aufzuzeigen, wie schlimm Fastfood für die Gesundheit ist, nein, Du musst herausfinden, was der Kunde will und ihm diesen Wunsch mit einem hoffentlich gesunden Produkt erfüllen und ihn emotional mit einer Geschichte berühren.

Um Deine Kunden mit einer Geschichte emotional zu berühren, musst Du Deine Kunden kennen. Du musst alles über Deine Kunden herausfinden, was Du kannst. Du musst alles versuchen, um Deine Kunden zu verstehen und ihre Bedürfnisse zu kennen. Du musst vor allem Bescheid darüber wissen, was für Fragen sich Deine Kunden gerade stellen. In Deiner Werbung solltest Du dann idealerweise genau diese Fragen

aufnehmen und mit Deinem Produkt eine mögliche Antwort oder Lösung auf diese Fragen haben.

Und falls Du Deine Kunden nicht kennst, weil Du eben keine Malerin oder kein Maler bist, der die Möglichkeit hat, seine Kunden kennen zu lernen, bevor diese seine Bilder kaufen, dann musst Du Dir den idealen Kunden in Deinem Kopf erschaffen. Du musst wissen, wer der ideale Kunde für Dein Produkt ist. Erst wenn Du das weißt, kannst Du Deine emotionale Geschichte (= Deine Werbung) auf Deinen idealen Kunden zuschneiden.

Bei meiner Erfolgstheatershow PORNOSÜCHTIG habe ich zum Beispiel vier Monate vor der eigentlichen Uraufführung in Zürich mehrere Tryout-Shows gemacht zu einem supergünstigen Preis und zusätzlich noch viele Gratistickets verlost. Jeder Zuschauer hat einen Fragebogen bekommen, und ich habe das Publikum jeweils vor der Show um Mithilfe gebeten, dass es mir doch diesen Fragebogen ausfüllt. Insgesamt haben sich 400 Menschen diese Tryouts angesehen und ich hatte danach 392 ausgefüllte Fragebögen. Dank dieser Fragebögen habe ich das Plakatmotiv und auch den Werbeslogan geändert. Auch die Länge der Show habe ich angepasst. Die Antworten der Tryout-Zuschauer haben mich sogar dazu bewegt, das Stück inhaltlich noch mehr ins Heute zu holen und somit die Problematik der Pornosucht bei Kindern im Zeitalter des

Internets zu verdeutlichen. Auch hatte ich nach den Tryout-Shows die Gewissheit, dass der gewählte Showtitel PORNOSÜCHTIG nicht zu krass ist, gut funktioniert und neugierig auf das Stück macht.

Vor allem habe ich aber herausgefunden, wer mein Zielpublikum respektive mein idealer Kunde für diese Show ist. Mein idealer Kunde ist bei PORNOSÜCHTIG nämlich eine Kundin: Frauen zwischen 35 und 55, verheiratet, verlobt, geschieden, in einer Beziehung oder getrennt lebend, mit Kindern (vorzugsweise mit Jungs im Alter von 8 bis 15), die Comedy mögen, die CAVEMAN gesehen haben und auch gut finden und deren Lieblings-TV-Serie SEX AND THE CITY ist. 74.4% der Tryout-Besucher waren übrigens Frauen.

Während ich dieses Buch schreibe, haben bereits über 20'000 Zuschauer/innen PORNOSÜCHTIG gesehen. Drei Schauspieler spielen oder haben die Titelfigur bereits gespielt. In der Schweiz war es Beat Schlatter, in Berlin und Hamburg ist es Cyrill Berndt und Boris Rosenberger steht in Stuttgart und Karlsruhe als Pornosüchtiger auf der Bühne. An dieser Stelle ein herzliches DANKESCHÖN an diese drei Wunderschauspieler.

Ich habe die Show in all diesen Städten selber produziert und inszeniert. Mit Leipzig und München sind zwei weitere Städte in Planung und die Rückkehr in ein neues Theater in Berlin steht

genauso an wie dass die Österreicher/innen auch bald ihren Pornosüchtigen haben werden.

Klar ist das Stück lustig und behandelt ein wichtiges gesellschaftliches Thema, und klar habe ich engagierte Theatermacher in Deutschland gefunden, die an meine Inszenierung glauben, aber ich denke, ohne diesen Fragebogen und ohne mein Wissen über meine ideale Kundin wäre diese One-Man-Show nie so erfolgreich geworden.

Also nimm Dir die Zeit, alles erdenklich Mögliche über Deine ideale Kundin oder über Deinen idealen Kunden herauszufinden. Und wenn Du Bescheid weisst, dann nutze diese Erkenntnis, um Deine Werbetexte zu schreiben und Deine Bilderauswahl zu treffen.

Dank Facebook kannst Du ja heute Dein Zielpublikum sehr kostengünstig erreichen. Ich weiss noch, wie ich früher unglaubliche Summen für Theaterwerbung ausgeben musste. Wir druckten A1 Plakate für Plakatwände, A3 und A4 Plakate für Restaurants und Plakatsäulen, dann habe ich zusätzlich auch Flyer drucken lassen, die ich in der ganzen Stadt verteilt habe. Dann haben wir Tramwerbung gemacht. Aber sicher waren wir nie, ob unser Zielpublikum auch wirklich unsere Werbung sieht. Und wie viele Menschen haben unsere Werbung gesehen, die sich gar nicht für Theater interessieren und auch nie in ein

Theaterstück gehen würden? Und was das alles gekostet hat! Es war der Horror.

Heute ist es wirklich einfach und dazu unglaublich viel billiger. Dank der neuen Social Media-Plattformen wie Facebook, Instagram, Twitter etc. kann ich meinen idealen Kunden, vorausgesetzt ich kenne ihn oder eben sie, direkt angehen.

Ich kann zum Beispiel auf Facebook für PORNOSÜCHTIG in Stuttgart eine Werbung schalten, die nur Frauen zwischen 35 und 55 sehen, die in Stuttgart und 50 km Umgebung wohnen, die deutsch sprechen und die als Interesse angegeben haben: Theater, Comedy, CAVEMAN, CAVEWOMAN und SEX AND THE CITY. Ich kann also meine idealen Kundinnen direkt erreichen. Ich sehe dann auch, ob mein Werbetext funktioniert und ob die Frauen auch auf die Webseite weiterklicken, wo sie die Theatertickets kaufen können und ob sie dies schlussendlich auch tun.

Also, mach dringend einen Facebook-Marketingkurs, davon gibt es viele und sehr gute auf verschiedenen Online-Plattformen. Und wenn der ideale Kunde Deiner Kunst eher das jüngere Publikum ist, also so zwischen 14 und 25, dann mach zuerst einen Instagram-Werbekurs.

Du siehst, Du musst Deinen idealen Kunden kennen, nur schon um den richtigen Online-Marketingkurs zu wählen.

KUNDEN KAUFEN ETWAS VON DIR, WENN SIE SICH VERSTANDEN FÜHLEN, NICHT WENN SIE DICH VERSTEHEN.

Dieser Satz hat mein ganzes Verkaufen und übrigens auch mein ganzes Verhandeln mit Geschäftspartnern und Mitarbeitern in den letzten Jahren geprägt. Ich erreiche meine Ziele nicht, wenn ich versuche, meinem Gegenüber meine Sicht der Dinge zu erklären und/oder mein Anliegen durchzusetzen, sondern nur dann, wenn ich mir wirklich echte Mühe gebe, die Sicht meines Gegenübers zu verstehen.

Wie oft legen wir unsere ganze Energie in das Erklären unserer Strategie oder unseres Produktes, obwohl wir eigentlich unsere ganze Energie darauf verwenden müssten, unser Gegenüber oder unseren idealen Kunden zu verstehen?

Wenn Du zum Beispiel glaubst, dass der ideale Kunde für Deine Stand-up Comedy-Show alle Ärzte Deutschlands sind, weil Deine Bühnenfigur zum Beispiel Dr. Lustig heisst und Arzt ist, dann musst Du natürlich alles daran setzen, um herauszufinden, wie Ärzte so ticken. Dann musst Du Dir Fachzeitschriften von Ärzten kaufen. Du musst an Ärztekongresse reisen und Dich in die Hotelbar des Hotels begeben, wo alle Kongressteilnehmer einquartiert sind, und dort versuchen, mit diesen Ärzten ins Gespräch zu kommen. Du musst diese Ärzte mit Fragen löchern und Du musst gut zuhören. Du musst alles daran setzen, die

Sorgen, Probleme und Wünsche der deutschen Ärzte zu verstehen.

Es reicht nicht, wenn Du Dir sagst, dass Dein Zielpublikum neben den normalen Theaterbesuchern zusätzlich noch die deutschen Ärzte sind und Du deshalb noch ein Inserat für Deine Show in eine Ärztefachzeitschrift setzt.

Also erstens gibt es so etwas wie den «normalen Theaterbesucher» nicht. Ich habe in den letzten Jahren Shows und Events in Zürich, New York, Paris, Berlin, Hamburg, Stuttgart, Düsseldorf, Konstanz, Köln, Basel, Bern, Luzern und vielen kleinen Städten und Dörfern produziert und kann Dir versichern, dass der Theaterbesucher in Stuttgart anders ist als die Theaterbesucherin in Hamburg. Du musst Dir viele Gedanken über Dein Theater-Zielpublikum machen und immer auch die örtlichen Unterschiede und die verschiedenen Mentalitäten beachten.

Um Dein Publikum besser zu verstehen, ist es eben auch besonders wichtig, dass Du über die Jahre hinweg einen Dialog mit Deinem Publikum aufbaust, sei es über Newsletter, besondere Publikumsaktionen, Benefizveranstaltungen oder eben über Publikumsbefragungen.

Zurück zu unserem Beispiel: Wenn für Deine neue Show auch Ärzte zu Deinem Zielpublikum gehören, musst Du jetzt alles

erdenklich Mögliche über diese Ärzte herausfinden. Und wenn Du eben mit den Ärzten in der Hotelbar während eines Ärztekongresses sprichst und zuhörst, wirst Du vielleicht erfahren, dass diese Ärzte Werbung in den Fachzeitschriften als nervig erachten. Und wer weiss, vielleicht findest Du im Gespräch mit einem Arzt auch heraus, dass überdurchschnittlich viele Ärzte zum Entspannen Golf spielen und dass sie sehr oft die deutsche Golfzeitschrift «Das Golfmagazin» abonniert haben und dort auch gerne Werbung für Golfreisen und Golfausrüstung anschauen. Wenn die Ärzte die Golfzeitschrift lesen, dann sind sie im Freizeitmodus und empfänglicher für Werbung, also solltest Du Dein Inserat wohl eher in der Golfzeitschrift als im Ärztefachmagazin platzieren.

Dies hier nur als Beispiel und ich habe keine Ahnung, ob deutsche Ärzte tatsächlich «Das Golfmagazin» abonniert haben. Wenn mein Zielpublikum aber Ärzte wären, dann kannst Du sicher sein, dass ich alles daran setzen würde, dies herauszufinden.

Ich wiederhole mich an dieser Stelle gerne noch einmal:

KUNDEN KAUFEN ETWAS VON DIR, WENN SIE SICH
VERSTANDEN FÜHLEN, NICHT WENN SIE DICH
VERSTEHEN.

Und dafür musst Du eben zuerst Deinen Kunden kennen und Dir wirklich die Mühe machen, Deinen Kunden zu verstehen.

Ja klar, wirst Du jetzt denken, dass weiss ich doch alles. Das mach ich doch schon längst. In jeder Kulturförderungseingabe muss ich mein Zielpublikum definieren.

Bist Du sicher, dass Du in diese Eingaben nicht nur so allgemeingültige Floskeln reinschreibst? Sei ganz ehrlich mit Dir.

Und mit Kunden meine ich eben nicht ausschliesslich nur das Publikum, nein, damit meine ich zum Beispiel auch Castingbüros, Konzertveranstalterinnen, Museumskuratoren, Galerien, Buchverlage, Opernhäuser, Regisseurinnen, Film- und Theaterproduzenten/innen. Ich meine damit alle, die sich für Deine Kunst interessieren sollten und müssten.

Falls Du zum Beispiel auch Schauspieler/in bist, bist Du sicher, dass Du in Deiner Email an das Castingbüro nicht hauptsächlich von Dir sprichst, was Du gerade alles gedreht hast und wo Du in Zukunft auf der Bühne zu sehen sein wirst.

Hast Du Dir wirklich schon einmal überlegt, wer denn da Deine Email liest? Wie diejenige oder derjenige so drauf ist? Ob es eben eine Sie oder ein Er ist, die oder der Deine Mail öffnet? Was die besten Zeiten sind, wenn sie oder er Deine Email liest? Was hat so eine Casterin oder so ein Filmproduzent für einen Tagesablauf? Wann hat sie oder er am meisten Stress? Am

Montag? Am Freitag? Und was braucht diese Casterin? Was sind ihre Sorgen? Hat sie Hobbies? Wie viele Filme und vor allem, was für Filme besetzt sie gerade? Und der Filmproduzent? Hat er Familie? Was für einen Film produziert er gerade? Was sind seine Wünsche?

Bist Du wirklich sicher, dass Du Dinge schreibst, die dem Empfänger das Gefühl geben, dass Du ihn verstehst? Oder steht in Deiner Mail hauptsächlich drin, wie toll Du bist und was Du jetzt gerade für tolle Projekte machst?

Nimm Dir das bitte zu Herzen, besonders auch wenn Du an Anlässen potentielle Arbeitgeber/innen triffst, sprich nicht immer nur von Dir, höre auch mal zu, was Dein Gegenüber, die Castingfrau, der Konzertveranstalter, die Museumskuratorin, der Galeriebesitzer, die Buchverlegerin, der Opernhausdirektor, die Regisseurin, die Film- und Theaterproduzenten etc. zu erzählen haben.

Hier eine kleine Aufgabe für Dich: Beim nächsten Event, bei dem Du mit potentiellen Interessenten Deiner Kunst zusammenkommst, stelle Fragen und höre in erster Linie zu. Vermeide es, nur von Dir zu sprechen. Und wenn Du von Dir sprichst, dann sprich von Dir und nicht von allen Deinen Projekten, die Du gerade am Machen bist. Ich denke nämlich, dass Dein Gegenüber mehr an Deiner Person interessiert ist als an all den «tollen» Projekten, die Du gerade machst.

Und hier noch ein kleiner Gratistipp für alle Schauspieler/innen unter Euch: Wenn Du mit einem Produzenten oder einer Regisseurin sprichst, dann vermeide unbedingt folgenden Satz: «Wenn Sie in Ihrem nächsten Film noch eine/n Schauspieler/in brauchen, dann denken Sie doch an mich.»

Dieser Satz und auch die vielen Varianten von diesem Satz, die das Gleiche meinen, sind so unnötig und machen alle Deine Chancen von diesem Gesprächspartner je besetzt zu werden zunichte. Wenn Du Dich nur mal kurz in einen Produzenten oder in eine Regisseurin reinversetzt, dann ist es ja klar, dass er oder sie bei seinem nächsten Film auch an Dich denken wird, denn er oder sie spricht ja jetzt gerade mit Dir und lernt Dich kennen. Wenn ein Produzent einen Film besetzen muss, dann geht er zuerst eh alle Schauspieler in seinem Kopf durch, die er kennt. Vermutlich zuerst alle berühmten, die ihm helfen könnten, den Film dank ihrer Berühmtheit zu finanzieren. Dann alle Schauspieler, mit denen er in seiner Produzentenkarriere schon zusammengearbeitet hat und mit denen er dabei gute Erfahrungen gemacht hat. Dann alle Schauspieler, die er persönlich kennt. Zu dieser letzten Gruppe würdest Du jetzt auch gehören, da Du gerade mit ihm sprichst. Erst wenn unter all diesen Schauspielern, die ihm irgendwie schon bekannt sind, keiner auf eine bestimmte Rolle passt, wird er anfangen, nach Schauspielern zu suchen, die er noch nicht kennt.

Dieser No-go-Satz zeigt Deinem Gesprächspartner Folgendes: Du bist a) verzweifelt am Arbeitsuchen und b) bist Du unfähig, Dich in Dein Gegenüber hineinzuversetzen, sprich, Du kannst auch nicht zuhören und bist c) demnach nicht wirklich ein/e gute/r Schauspieler/in, denn ein/e gute/r Schauspieler/in sollte zuhören können und die Fähigkeit besitzen, sich in andere Menschen hineinzuversetzen.

Zurück zum eigentlichen Verkaufen. Wenn Du Deinen idealen Kunden kennst, dann musst Du ihm natürlich jetzt Dein Produkt oder Deine Kunst verkaufen. Richtig. Und wie machst Du das?

Du brauchst die richtige Werbung. Gute Werbeplattformen, auf denen Du recht kostengünstig Werbung schalten kannst, gibt es ja in der heutigen Zeit, wie bereits oben erwähnt, mit Facebook, Instagram, Twitter & Co einige. Da Du auf diesen Plattformen Deinen idealen Kunden gezielt erreichen kannst, brauchst Du jetzt eigentlich «nur» noch die richtige Werbung, sprich das richtige Verkaufsvideo, den richtigen Verkaufstext, das richtige Foto etc.

Die Klickzahlen zeigen heute ganz deutlich, dass Videos und Bilder häufiger angeklickt werden als zum Beispiel nur Texte. Aber logisch ist die Flut der Werbungen auf allen Social Media-Plattformen gigantisch und Du musst schon schauen, dass Du mit Deiner Werbung herausstichst.

Das Wichtigste ist sicher ein gutes Produkt und auch wie bereits mehrmals erwähnt, dass Du dieses Produkt ehrlich und authentisch verkaufst.

Und dann sollte Deine Werbung unbedingt folgende drei Elemente beinhalten:

einen EYECATCHER, eine GESCHICHTE und einen CALL-TO-ACTION.

Was ist ein guter Eyecatcher? Darüber liesse sich ein eigenes Buch schreiben, aber sicherlich ist in unserer Zeit ein guter Eyecatcher ein Bild oder eben ein bewegtes Bild, also ein Video oder ein animiertes GIF. Wir leben im Zeitalter, wo die Menschen Bilder lesen. Denke nur mal daran, wie Du Dich auf einem Flughafen in einem fremdsprachigen Land orientierst. Du folgst den Bildern, den Piktogrammen.



Wir kommunizieren nicht mehr so stark mit Worten, sondern mit Bildern. Der Mensch kann ein Bild 60'000x schneller wahrnehmen als ein längeres Wort oder gar einen Satz.

«Das hier ist eine grüne Ananas.» Wenn ich Dir diesen Satz nur eine halbe Sekunde lang zeige, dann wirst Du diesen Satz nicht lesen können.



Wenn ich Dir aber dieses Bild zeige, dann weißt Du bereits nach einer halben Sekunde, was das ist. Nämlich eine grüne Ananas.

Der Eyecatcher also ist ein Bild oder der Anfang eines Videos. Der Eyecatcher muss natürlich aus der Flut der ganzen Bilder herausstechen und Deinen idealen Kunden ansprechen, indem der Eyecatcher eine Frage aufgreift, die sich Dein idealer Kunde gerade stellt. Du zum Beispiel bist ja auch auf mich und auf mein Buch aufmerksam geworden. Ich habe versucht, in der Werbung und auch ganz am Anfang von diesem Buch mit Dir, meinem idealen Kunden, in Kontakt zu treten, indem ich eine Frage aufgreife, von der ich glaube, dass Du Dir diese Frage gerade stellst. Erinnerst Du Dich?

«Du willst Schauspielerin oder Schauspieler werden? Oder Du bist es schon und willst Dein nächstes Level von Erfolg,

Unabhängigkeit und Einkommen erreichen. Dann ist dieses Buch für Dich genau richtig.»

Dies in Zusammenhang mit einem guten Bild oder einem guten Videoanfang ist der Eyecatcher.

Dann braucht es eben eine Geschichte. In meinem Fall ist es meine Geschichte. Die Geschichte von einem jungen Mann, der Schauspieler werden will, aber weder Geld noch Beziehungen hat und auch auf den ersten Blick nicht wirklich sympathisch wirkt. Er wird von 15 Schauspielschulen abgewiesen, aber er gibt nicht auf. Heute lebt er seinen Traum, ist Schauspieler und finanziell unabhängig.

Und wie Du ja jetzt weißt, ist diese Geschichte wahr und nicht erfunden. Und das ist eben auch wichtig. Niemand wird Dir etwas abkaufen, wenn er das Gefühl hat, er wird beschissen oder angelogen. Also egal, was es für eine Geschichte ist, sie muss wahr und authentisch sein. Sie muss nicht zwingend Deine eigene Geschichte sein, es kann zum Beispiel auch die Geschichte von Deiner Grossmutter sein oder von Deinem Hund, ABER die Geschichte sollte etwas mit Deinem Produkt zu tun haben und Deinen idealen Kunden emotional berühren.

Und dann ist es schlussendlich eben auch wichtig, dass Deine Werbung einen Call-to-Action enthält, was besonders im Online-Marketing gilt. Wir leben in so einer schnelllebigen Welt,

dass Du den Menschen sagen musst, was sie tun sollen. Mit einem KLICK HIER oder einem SWIPE UP hilfst Du Deinen Kunden Zeit zu sparen, indem Du ihnen Entscheidungen abnimmst oder erleichterst. Und wenn Dein Kunde dann mal geklickt oder hochgewischt hat, dann mach ihm bitte den Kaufprozess so leicht wie möglich und gewähre ihm immer eine Geld-zurück-Garantie.

Call-to-Action heisst übersetzt «Aufruf zur Handlung» und bezeichnet eine konkrete Handlungsaufforderung. Wikipedia beschreibt den Call-to-Action (kurz CTA) als einen «Marketingbegriff, der in der Werbung und im Verkauf weit verbreitet ist und eine Handlungsaufforderung darstellt. Es bezieht sich auf jedes Mittel, das dazu bestimmt ist, eine sofortige Reaktion zu bewirken oder einen sofortigen Verkauf zu fördern. Ein CTA bezieht sich am häufigsten auf die Verwendung von Wörtern oder Phrasen, die in Sale-Scripts, Werbebotschaften oder Webseiten aufgenommen werden können, welche die Verbraucher zu sofortigem Handeln anregen.»

Wenn Du regelmässig im Netz unterwegs bist, dann begegnen Dir ständig CTAs. Du suchst zum Beispiel online nach einem Reise-Schnäppchen, klickst auf verschiedene Urlaubsangebote und gelangst auf eine sogenannte Landingpage und die ist voll mit CTA-Buttons: «Jetzt Deinen Traumurlaub buchen!» oder «Wenn Sie heute buchen, sparen Sie 25%!» Es besteht kein

Zweifel mehr, was Du tun sollst: DU SOLLST BUCHEN UND ZWAR JETZT. Das sagt Dir natürlich bereits indirekt die Werbebotschaft und im Idealfall die gesamte Landingpage, ganz explizit aber sagt es Dir der Call-to-Action.

Klickst Du nun auf den Button «Jetzt Deinen Traumurlaub buchen!» und buchst Deinen Urlaub auf dieser Seite, dann hat der CTA seinen Zweck erfüllt.

Der CTA fordert den Kunden also direkt zu einer Handlung auf. Aber ist das überhaupt nötig? Ich denke ja. Ein CTA ist auch ein Eyecatcher und fasst die Werbebotschaft noch einmal so zusammen, dass der potentielle Kunde weiss, was er zu tun hat.

Jetzt denkst Du Dir vielleicht, dass Deine Kunden doch nicht so blöd sind und schon wissen, was sie machen müssen, wenn Du zum Beispiel Werbung für ein Musikkonzert online stellst. Dein Publikum ist ja besonders clever und Deine Musik und Dein Angebot sind genial und einzigartig. Dein Publikum kann gar nicht anders als Karten für Dein Konzert kaufen.

Da muss ich Dich leider enttäuschen. Dein Angebot ist nämlich nicht das einzige im Netz. Im Gegenteil. Im Internet ist Dein Publikum permanent irgendwelchen Werbebotschaften ausgesetzt und Deine Konkurrenz ist gross: Jubiläumstournee von KISS, die neue MADONNA-Tournee und die jetzt wirklich

allerletzte Tournee der ROLLING STONES, um nur die bekanntesten Deiner Konkurrenten zu nennen.

DU HAST NUR WENIGE SEKUNDEN AUFMERKSAMKEIT, ALSO MACH DAS MAXIMUM DARAUS.

Unsere Kapazität an Aufmerksamkeit ist ja schon im echten Leben recht gering, im Netz wird diese durch das Überangebot noch mehr verringert. Hinzu kommt noch die Tatsache, dass in einigen Medien bereits über eine neue Volkskrankheit gesprochen wird, nämlich über die digitale Demenz. In den letzten Jahren hat unsere Fähigkeit, sich zu konzentrieren, massiv abgenommen. Eine Studie von Microsoft bestätigt dies und kommt zu der Erkenntnis, dass unsere Aufmerksamkeitsspanne aktuell noch bei durchschnittlich 8 Sekunden liegt. Die Aufmerksamkeitsspanne liegt also 1 Sekunde unter der eines Goldfisches, der sich 9 Sekunden lang konzentrieren kann.

Diese Studie verweist zudem auf den exzessiven Gebrauch von Smartphones und Internet. Es kommt zu Reizüberflutungen und Abhängigkeiten. Dabei treten sogar Symptome wie Phantom-Vibrationen und Unruhe auf. In der Folge sind wir natürlich noch unaufmerksamer und mit jedem weiteren Blick auf unsere Social Media-Apps muss unser Gehirn noch mehr Informationen verarbeiten und filtern.

DU MUSST ÜBERZEUGEN UND ZWAR IN 8 SEKUNDEN.

Dies stellt Unternehmen vor ganz neue Herausforderungen. Die aktive Verweildauer auf einer Webseite sinkt genauso wie die Aufmerksamkeitsspanne. Gerade mal 55% der Besucher verbringen mehr als 15 Sekunden aktiv auf einer Webseite, bevor sie weiterklicken.

Dein potentieller Kunde steht unter Zeitdruck und ist bequem geworden. Von allen Seiten wirken Reize auf ihn ein. Seine Gedanken rasen hin und her, er überfliegt einen Inhalt nur noch, anstatt diesen konzentriert von Anfang bis zum Ende zu lesen und meistens hat er mehrere Tabs offen und springt von einer Seite zur nächsten und wieder zurück.

Ich weiss nicht, ob es wirklich stimmt, dass ein Goldfisch sich genau 1 Sekunde länger konzentrieren kann als Dein potentieller Kunde im Internet, aber sicher ist, dass Du die Aufmerksamkeit Deines Zielpublikums im Netz erregen und halten musst. Und ja, wenn Du die Aufmerksamkeit hast, dann hast Du nur wenige Sekunden, bis diese Aufmerksamkeit wieder erlischt.

Wenn Du jetzt dem Nutzer ganz klare Anweisungen gibst, was er tun soll, dann kommt dies seinem Surfverhalten sehr entgegen und der Nutzer wird Dir dankbar sein, wenn Du ihm in diesem Internetinformationschaos die Richtung vorgibst. Ein

Call-to-Action mit einer klaren Aufforderung navigiert ihn bequem und sicher durch Deinen Social Media-Post, Deinen Online-Shop oder durch Deine Landingpage.

Überzeugt? Ich hoffe ja.

Dann leg jetzt bitte das Buch wieder weg und stöbere doch in Deinen alten Werbebotschaften. Geh mal Deine Plakate und Flyer oder Deine Bewerbungsschreiben und Verkaufsemails oder Deine Facebook- und Instagram-Posts durch, die Du vielleicht in der Vergangenheit produziert hast und überprüfe, ob diese einen EYECATCHER, eine GESCHICHTE und einen CALL-TO-ACTION haben und wenn ja, ob Du mit dem jetzigen Wissen eines dieser drei Elemente verbessern würdest und wenn ja, wie?

Willkommen zurück. Ich nehme an, Du hast einige Dinge gefunden, die Du verbessern kannst, richtig?

Zum Schluss in diesem so wichtigen Kapitel über das Verkaufen möchte ich noch kurz auf einen anderen wichtigen Punkt eingehen, den viele Verkäufer leider missachten.

WAS PASSIERT NACH DEM VERKAUF?

Diese Frage stellen sich die meisten Menschen gar nicht, sie haben ihr Produkt, ihre Eintrittskarte, ihr Buch oder ihr Bild

verkauft und an den Kunden verschickt. Das Geld erhalten. Super. Das war's. Ziel erfüllt.

Das sehe ich ganz anders. Das war es noch nicht.

Was passiert jetzt? Was passiert nach dem Kauf? Das ist eben ein genauso wichtiger Aspekt beim Verkaufen. Denn wenn jemand von Dir etwas kauft und ihm dieses Etwas gefällt, dann ist er der erste, der Dir Dein nächstes Produkt wieder abkauft.

Besonders in der Kunstbranche ist dies noch wichtiger als in anderen Branchen, denn wir wollen ja nicht nur ein Buch schreiben oder nur ein Bild malen oder nur einen Film drehen oder nur ein Theaterstück produzieren. Nein, wir wollen das ja den Rest unseres Lebens immer wieder tun. Also müssen wir so etwas wie ein Stammpublikum aufbauen.

Und das macht man eben nach dem Verkauf. Ich persönlich versuche immer meinem Publikum mehr zu geben als das, für was es bezahlt hat. Im Englischen nennt man das «overdelivering». Ein wunderbares Wort. Präzise also mit «mehr liefern» zu übersetzen.

Ich bin geradezu versessen darauf, meinem Publikum mehr zu liefern. Ich suche immer bei jeder Produktion nach Möglichkeiten, mehr liefern zu können. Sei dies zum Beispiel in Form der Einfachheit, wie mein Publikum zum Ticket kommt, das es gekauft hat. Sei es, dass das Ticket zum Beispiel auch gerade als

Fahrschein für die Strassenbahn gültig ist, sodass mein Publikum direkt und ohne lange Parkplatzsuche vors Theater fahren kann und dafür nicht mal ein Strassenbahnticket lösen muss. Oder sei es, dass mein Publikum bereits beim Warten auf die Show kulinarisch und mit passender Dekoration in der Theaterbar auf mein Theaterstück eingestimmt und verwöhnt wird.

Ich lasse zum Beispiel zu allen meinen Theaterstücken ein recht umfangreiches und hochwertiges Programmheft drucken.

Bei meiner Produktion POLIZEIRUF 117 habe ich sogar noch eine CD mit dem Titelsong vom Theaterstück pressen lassen und in den Programmheftumschlag einkleben lassen. Respektive habe ich es nicht einkleben lassen, sondern ich habe es selber eingeklebt. Stundenlang. POLIZEIRUF 117 haben über 25'000 Menschen gesehen und ich habe also sicher 15'000 CDs von Hand in die Programmhefte eingeklebt. Dieses Programmheft habe ich aber nicht verkaufen lassen. Nein, ich habe es meinem Publikum geschenkt. Ein Theaterticket kostet in Zürich zwischen CHF 45.- und CHF 65.- und da finde ich es einfach nur richtig und auch sympathisch, wenn mein Publikum nichts fürs Strassenbahnticket bezahlen muss und als erstes ein hochwertiges Programmheft geschenkt bekommt, wenn es das Theater betritt.

Und ich tue alles dafür, dass die Show selber nicht nur den Erwartungen des Publikums entspricht, sondern diese möglichst übertrifft.

Ich tue alles, was in meiner Macht steht, um meinem Publikum mehr zu liefern als das, für was es bezahlt hat, auch wenn das heisst, dass ich vor einer Premiere noch 250 CDs in 250 Programmhefte kleben muss.

Und mein Publikum dankt es mir und kommt bei meiner nächsten Theaterproduktion wieder.

Ich hoffe, ich konnte Dir in diesem Kapitel das Verkaufen etwas näherbringen und Dir auch ein paar gute Tipps geben.

Ich hoffe, Dir ist jetzt klar, wie wichtig das Verkaufen für Deine Kunst ist und dass Du es selber machen musst und demnach auch alles daransetzen musst, Dich in diesem Feld genauso stark zu verbessern wie in Deiner Kunst.

Lies Marketing-Bücher, besuche Verkaufsseminare oder Onlinekurse, bilde Dich weiter und lerne von den Besten.

Kapitel 8 - TEAMWORK

Langsam nähern wir uns dem Ende dieses Buches. Die wichtigsten Strategien und Denkanstösse habe ich Dir bereits verdeutlicht. Ein wichtiger Hinweis fehlt aber noch und auf diesen möchte ich in diesem zweitletzten Kapitel gerne eingehen.

Ganz allein geht es natürlich nicht.

Bisher habe ich mich hauptsächlich darauf konzentriert, Dir aufzuzeigen, was Du alles selber machen kannst, um Dein Ziel zu erreichen. Egal was um Dich herum geschieht, egal wie Deine Umgebung gerade drauf ist, ob die Wirtschaft boomt oder in einer Krise steckt, ob gerade die falsche Regierung an der Macht ist oder ob Dich eine Schauspielschule nicht aufgenommen hat. Ich habe Dir gezeigt, dass Du bei Dir selber anfangen kannst und musst und vor allem, dass Du mit kleinen Änderungen in Deinem Alltag auf lange Sicht eine grosse Veränderung erreichen wirst. Auch hast Du bisher alle praktischen Übungen in diesem Buch allein machen können. In Kapitel 6 habe ich Dir sogar explizit gesagt, dass Du möglichst viele Produktionsarbeiten selber übernehmen sollst, um überhaupt einmal anfangen zu können.

Ich möchte hier aber ganz klar unterstreichen, dass Du ohne gute Leute um Dich herum, also ohne ein gutes Team, Dein Ziel nicht erreichen wirst. Du brauchst Mitstreiter/innen, und zwar nicht nur wenn Du Schauspieler/in oder Band-Musiker/in werden willst. Auch wenn Du so einen «einsamen» One-Man- oder One-Woman-Künstlerberuf anstrebst wie Schriftsteller/in oder Maler/in.

DU BRAUCHST EIN TEAM.

Die Menschen in Deinem Privatleben sind übrigens auch ein wichtiger Teil Deines Teams. Dein Partner oder Deine Partnerin und Du seid ein Team. Deine Eltern und Du seid ein Team. Deine Kinder und Du, auch ihr seid ein Team. Wenn Du es als Schauspieler/in schaffen willst, dann brauchst Du Menschen um Dich herum, die Deinen Traum mitträumen und Dich unterstützen. Der Weg ist lang und ohne Unterstützung von Menschen, die an Dich glauben und Dir helfen, wird das ganz schwierig.

Ich hatte das Glück, dass meine Eltern meinen Wunsch, Schauspieler zu werden, unterstützt haben. Nicht nur meine Mutter, auch mein Vater hat mich unterstützt. Auch wenn er eher skeptisch war, hat er mir Geld geliehen, um meine erste Theaterproduktion zu finanzieren. Er gab mir EUR 5'000.-, die ich ihm am Ende der Produktion dank der verkauften Eintrittskarten stolz wieder zurückzahlen konnte. Dann hatte

ich auch immer Frauen an meiner Seite, die mir den Rücken gestärkt und bei meinen Theaterproduktionen mitgeholfen haben. Auch meine Kinder haben akzeptiert, dass es trotz Sommerferien einen Konsumstopp geben kann, wenn ich gerade mal wieder alles Geld für eine neue Theaterproduktion gebraucht habe. Wir sind dann eben erst im Herbst in die Ferien gefahren, nachdem ich genug Theatertickets verkauft hatte.

An dieser Stelle DANKE an alle, die das alles in den letzten Jahren mitgemacht haben.

Ein ganz besonderer Dank gilt meiner jetzigen Agentur «Baumbauer Actors»! Ohne Patricia, Antonia und Francesca und deren unermüdlichen Einsatz und Glauben an mich und meine Arbeit, wäre ich heute nicht da, wo ich bin.

Wie Du ja weisst, war ich ein grosser Boris Becker-Fan als Jugendlicher. Die Tennishelden dieser Zeit hiessen neben Becker, Bjorn Borg, John McEnroe, Jimmy Connors, Ivan Lendl, Andre Agassi, Stefan Edberg und Pete Sampras. Damals war das Team dieser Tennisstars nicht sichtbar. Ich wusste zwar, dass Boris Becker Günther Bosch als Trainer hatte und dass sein Manager Ion Tiriac hiess, weil ich mich speziell für das deutsche Tenniswunderkind interessiert hatte, aber ich habe damals den Zusammenhang dieser Personen und den Erfolge von Becker nicht wirklich hergestellt. Von einem John McEnroe zum Beispiel dachte ich, dass er ein einsamer Wolf sei, ein Tennis-

genie, das gar kein Team hat und auch keins braucht. Und wie gesagt, von einem Team war eben auch nichts zu sehen.

Bei den heutigen Tennisstars wie Federer, Nadal, Djokovic und Wawrinka ist das ganz anders. Ihre Teams sind sehr sichtbar. In der Box von Federer sitzen seine Frau, seine Eltern, seine Kinder, sein Manager, zwei Trainer, der Fitnesscoach und der Schläger-Bespanner. Dasselbe bei seinen Konkurrenten. Bei jeder Siegerehrung danken die heutigen Tennisgladiatoren ihren Teams. Es ist heute offensichtlich, dass es allein nicht geht.

Du kannst Wimbledon nicht allein gewinnen. Und genau so ist es in Deiner Kunst.

Auch Du brauchst ein gutes Team um Dich herum. Also musst Du anfangen, das richtige Team zusammenzustellen. Und das ist gar nicht so einfach.

Bei meiner ersten Theaterproduktion musste ich mich von einigen Mitstreitern wieder trennen, weil ich erkannt hatte, dass diese Menschen meiner Kunst und meinem Traum schaden. Das waren jeweils äusserst schwierige Entscheidungen, weil da auch Freundschaften in die Brüche gingen. Ich bin oft Nächte lang wach gelegen, weil ich dachte, das kann ich doch einem Freund nicht antun. Meine Kunst ist doch nicht wichtiger als eine Freundschaft. Heute muss ich sagen, dass ich genau richtig gehandelt habe.

In meinen Anfängen gab es in dieser Hinsicht auch immer wieder Probleme, denn ich legte bei der Auswahl meiner Mitstreiter/innen oder Mitarbeiter/innen meinen Fokus ganz anders als ich dies heute tue. Früher hatte ich hauptsächlich darauf geachtet, was jemand konnte und was er schon alles gemacht hatte. Heute wähle ich mein Team anders aus. Mein Hauptauswahlkriterium sind die Werte. Besitzt dieser Mensch gleiche oder ähnliche Werte wie ich? Das ist heute die Frage, die ich mir stelle, bevor ich mich für jemanden entscheide. Und genau das rate ich Dir auch.

Meine Erfahrung hat mir gezeigt, dass gemeinsame Werte wichtiger sind als ein Schauspielerpreis oder ein Hochschulabschluss. Wenn Menschen ganz andere Werte haben, dann wird es früher oder später zu Streit kommen und dies ganz besonders, wenn man gemeinsam Erfolg hat. Was ja irgendwie seltsam ist, eigentlich müssten wir doch eher streiten, wenn wir einen Misserfolg zu verdauen haben. Aber das ist ein anderes Thema.

Auf gemeinsame Werte achte ich übrigens auch, wenn ich mich entscheiden muss, ob ich mit jemandem einen Film drehe. Einer meiner Werte ist die Grosszügigkeit. Wenn ich zum Beispiel bei einem ersten Treffen mit einem Menschen feststelle, dass dieser der Bedienung im Kaffeehaus kein Trinkgeld gibt, dann wird das mit uns nichts. Ich gebe immer Trinkgeld, auch wenn ich gerade

in einem finanziellen Engpass bin, dann gebe ich halt wenig. Mit Menschen, die kein Trinkgeld geben, will ich nichts zu tun haben, egal wie tolle Filme sie schon gedreht haben oder wie oft sie schon einen Theaterpreis bekommen haben. Meine Erfahrung hat mir gezeigt, dass ich mit Menschen, die meinen Wert der Grosszügigkeit nicht teilen, früher oder später immer Probleme bekomme.

Sicher hast auch Du ein paar Werte, die Dir besonders wichtig sind. Arbeite nur mit Menschen zusammen, die diese Werte mit Dir teilen.

Nach den ersten Produktionen, bei denen Du das Meiste selber gemacht hast, um überhaupt mal anzufangen, musst Du jetzt die Kontrolle in vielen Bereichen wieder abgeben. Ich rate Dir, dass Du für die Kunst verantwortlich bist und für das Verkaufen Deiner Kunst. Alle anderen Tätigkeiten kannst Du mit der Zeit an Dein Team abgeben.

Wie ein Tennisspieler brauchst auch Du einige gute Menschen in Deinem beruflichen Umfeld. Ganz sicher aber brauchst Du einen Ernährungscoach, einen Fitnesscoach, einen Anwalt, einen Buchhalter, einen Manager und einen Agenten. Du brauchst Menschen um Dich herum, die Dich inspirieren, Dich herausfordern und Dich kritisieren dürfen und dies auch wirklich tun.

Das Ziel muss sein, dass Du Dich voll und ganz auf die Herstellung und das Verkaufen Deiner Kunst konzentrieren kannst. Dafür musst Du einige Tätigkeiten in Deinem Leben abgeben und delegieren. Jemand sollte sich zum Beispiel um Deine Social Media-Präsenz kümmern, um Deine Homepage und um die Internetseiten Deiner Projekte. Dann macht es wenig Sinn, wenn Du Deinen Garten selber machst und wenn Du alle Reparaturen an Deinem Haus oder in Deiner Wohnung übernimmst. Schau dazu, dass Du einen guten Handwerker hast, dem Du alle diese Arbeiten übergeben kannst, damit Du Deine Zeit in Deine Kunst stecken kannst.

«Ja klar», wirst Du jetzt denken, «ich bin ein/e Schauspieler/in und kein/e Top-Ten-Tennisspieler/in, wie soll ich denn all diese Menschen bezahlen?»

Das ist schon richtig, bezahlen kannst Du diese Menschen erst, wenn Du mit Deiner Kunst auch finanziellen Erfolg hast. Es gibt aber eben auch bei allem im Leben die Low Budget-Variante. Wenn Du noch keinen Fitnesscoach bezahlen kannst, dann suche Dir im Internet einen guten Fitnesscoach und kaufe Dir sein Buch, sein Videotutorial oder lade Dir seine Fitness-App herunter. Das Gleiche funktioniert auch beim Ernährungscoach. Und wenn Du Deine Mitstreiter/innen nicht bezahlen kannst, dann beteilige diese am finanziellen Erfolg.

Ich rate Dir sogar, die wichtigsten Menschen für Deine Kunst nicht als Angestellte zu haben, auch wenn Du Dir das leisten kannst, sondern sie als Partner zu gewinnen und sie am finanziellen Erfolg teilhaben zu lassen. So arbeiten die Menschen besser. Sobald jemand Teil einer gemeinsamen Vision ist und zudem noch am Gewinn beteiligt ist, arbeitet er inspirierter, besser, lieber und somit auch mehr.

Also suche Dir Dein Team zusammen. Fange noch heute damit an. Und wenn Du noch kein Geld hast, dann suche Dir einen Online-Coach für Deine Ernährung und für Deine Fitness. Gib Dein Geld anstatt für neue Klamotten für einen Buchhalter und einen Designer aus oder kaufe Dir ein gutes Buchhaltungs- und ein gutes Designprogramm. Mittlerweile kannst Du auf einigen Plattformen professionelle Designs für unter 100 Euro bekommen. Versuche nicht alles selber zu machen, sondern konzentriere Dich ganz und gar auf das Wesentliche, sprich auf Deine Kunst und auf das Verkaufen Deiner Kunst. Und falls Du Deine Kunst nicht allein machen kannst, suche Dir vor allem auch Dein kreatives Team zusammen.

Das Wunderbare an einem Team und an Menschen, mit denen man schon einige Male zusammengearbeitet hat, ist die Tatsache, dass man sich bereits gegenseitig vertraut. Wenn Du zum ersten Mal mit jemandem zusammenarbeitest, willst Du Dich natürlich Deinem Gegenüber beweisen. Du willst zeigen,

dass Du etwas draufhast und dass Du etwas kannst. Und Du willst natürlich auch verstanden und gelobt werden. Und genau das Gleiche will Dein Gegenüber. Etliche Stunden der kreativen Arbeit gehen verloren, weil jeder dem anderen beweisen will, wie gut er ist. Dann verstreichen weitere Stunden, weil Ihr Euch auch erklären müsst, was Ihr genau unter diesem und jenem versteht. All diese Dinge fallen bei einem Team weg, das schon öfters zusammengearbeitet hat. Jeder vertraut dem anderen und wenn man ein gutes Team ist, versteht man sich fast ohne Worte. So könnt Ihr mehr Stunden in das wirklich Wichtige investieren, nämlich in Eure gemeinsame Kunst.

Und dann noch ein ganz wichtiger Tipp zur Auswahl Deines Teams: Schaue immer, dass Du Dich mit Menschen umgibst, die besser sind als Du.

Ich kenne viele Menschen, die glauben, dass, wenn sie sich mit Menschen umgeben, die etwas «schlechter» sind als sie selber, sie besonders hervorstechen können. Ein ganz grosser Fehler. Umgib Dich, wenn möglich, mit Menschen, die besser sind als Du, die Ihre Kunst besser beherrschen und die mehr wissen als Du. Lass Dich von ihnen inspirieren und versuche auch so gut zu werden.

Dazu gibt es zwei wundervolle Zitate. Eines davon ist von Konfuzius: «Wenn Du der Klügste im Raum bist, bist Du im falschen Raum.»

Und der grosse Investor Warren Buffet meinte mit dieser bekannten Aussage genau dasselbe: «It's better to hang out with people better than you. Pick out associates whose behavior is better than yours and you'll drift in that direction.» - «Es ist besser, sich mit Menschen zu umgeben, die besser sind als Du. Such dir Mitarbeiter/Partner aus, deren Verhalten besser ist als Dein eigenes und Du wirst Dich in diese Richtung bewegen."

Es ist wirklich wichtig, mit was für Menschen Du Dich umgibst.

Es gibt Menschen, die Dir Deine Energie rauben. Das kennst Du sicher auch. Du gehst mit einem Kumpel aus und der ist sich nur am Beklagen. Alles ist in seinen Augen Scheisse: sein Job, seine Ehe, die Politiker, die Wirtschaft, die heutige Jugend, die faulen Senioren und natürlich auch das Restaurant, in dem ihr gerade seid. Das Essen könnte besser sein, die Bedienung ist zu langsam und überhaupt, früher war alles besser.

Und auch auf alle Deine Träume und Pläne reagiert er negativ. «Vergiss es, das klappt nie. In der heutigen Zeit brauchst Du Geld, um Geld zu machen. Du bist ein Träumer.» Er meint es nicht böse und er sagt auch alle diese Dinge in einem recht lustigen und netten Tonfall. Er erzählt auch immer wieder einen lustigen Witz und lässt Eure gemeinsame Vergangenheit hochleben. Und auch wenn Du die Welt positiv siehst und an Deine Möglichkeiten glaubst, bleiben all diese zynischen und negativen Aussagen irgendwo tief in Dir drin gespeichert. Und

sobald etwas nicht gerade so ideal läuft, wie Du Dir das erhofft hast, kommen Dir all diese kleinen negativen Aussagen von Deinem Kumpel wieder in den Sinn und ziehen Dich runter. Nimm Dich in Acht vor diesen Energieräubern.

Triff Dich lieber mit Freunden, die Dich inspirieren, die Dich in Deinem Traum unterstützen und die Dir zum Beispiel Bücher oder Videos von Leuten empfehlen, die Deinen Traum bereits erfolgreich in die Realität umgesetzt haben. Umgib Dich mit Menschen, die auch danach streben, mehr zu erreichen. Menschen, die eine positive Energie haben und die Dich mit dieser positiven Energie sogar mitziehen können. Umgib Dich mit möglichst vielen Energieversorgern anstatt mit Energieräubern.

Lege doch bitte an dieser Stelle ein letztes Mal das Buch zur Seite und mach die letzte praktische Übung. Schreibe Dir bitte eine kleine Excel-Liste und setze in die linke Spalte die Namen von allen Menschen, die sich in Deinem nahen bis entfernten Umfeld bewegen. Ich denke, Du solltest so auf 30 Namen kommen. Dann fügst Du daneben drei weitere Spalten hinzu. Und zwar die Spalten «Energieversorger», «Energieräuber» und «mögliches Teammitglied». Fülle nun die Liste aus. Wenn Du fertig bist, schau sie Dir ganz genau an. Und jetzt versuche bitte, Dich ab heute mehr mit den Menschen zu treffen, die Du als Energieversorger eingeteilt hast. Gehe zudem auf die Menschen

zu, die Du als mögliches Teammitglied eingestuft hast. Erzähle diesen Menschen von Deinen Träumen und von Deinen Visionen und schau mal, ob diese ein Interesse haben, vielleicht mit Dir einen Teil Deines Weges zu gehen.

Abschliessen möchte ich dieses Kapitel mit einem weiteren Zitat. Es stammt von der Basketballlegende Michael Jordan: «Talent wins games, but teamwork and intelligence win championships.» - «Talent gewinnt Spiele, aber Teamwork und Intelligenz gewinnen Meisterschaften.»

Kapitel 9 - MOTIVATION BEHALTEN & NEUES LERNEN

Willkommen zurück und willkommen im letzten Kapitel dieses Buches. Ich darf Dir gratulieren, Du bist offensichtlich sehr motiviert und strebst danach, Dein nächstes Level zu erreichen. Du hast jetzt über 180 Seiten von mir durchgelesen. Wenn ich Deine Aufmerksamkeit bis hierhin habe halten können und Dich hoffentlich auch inspiriert und motiviert habe, dann habe ich mein Ziel erfüllt. Fast. Mein Ziel mit diesem Buch ist es nämlich, dass Du Deine Träume verwirklichst und von Deiner Kunst leben kannst. Ich habe Dir einige Tipps und Tricks mit auf den Weg gegeben, damit Du jetzt so richtig loslegen und Gas geben kannst. Und ich hoffe natürlich, dass Du das schaffst. Aber motiviert zu sein und dieses Buch gelesen zu haben reicht nicht. Es braucht jetzt von Dir Taten. Du musst handeln. Du musst die besprochenen Angewohnheiten umsetzen und zwar täglich.

Ich selber weiss, wie schwierig das ist. Ich lese ein Buch oder schaue mir ein Video auf YouTube an, bin danach so richtig motiviert und brenne darauf, loszulegen. Dann kommt ein wichtiges Casting rein oder eine Theatervorstellung und ich sage mir, dass ich jetzt erst noch dieses Casting mache, aber danach

fange ich dann gleich an und beginne mit diesem neuen Supertrainingsprogramm. Nach dem Casting bin ich dann aber vielleicht etwas schlecht drauf, weil alles nicht so geklappt hat, wie ich mir das vorgestellt habe. Ich rede mir ein, dass ich jetzt mal eine kleine Pause brauche, aber danach fange ich dann wirklich mit diesem neuen Trainingsprogramm an. Und so geht das weiter, bis meine anfängliche Motivation verflogen ist und ich im selben alten Trott bin wie bisher.

Der Urvater der Motivationscoaches Jim Rohn hat gesagt: «Motivation is what gets you started. Habit is what keeps you going.» - «Motivation bringt Dich dazu, anzufangen. Angewohnheit lässt Dich weitermachen.»

Falls Du also noch nicht mit einer guten Morgenroutine angefangen hast, wie ich Dir das in Kapitel 4 als Aufgabe gestellt habe, weil Du Dir gesagt hast: «Naja, diese Übungen sind jetzt nicht so wichtig, ich will das Buch nicht weglegen, ich will weiterlesen. Das mache ich dann schon, wenn ich das Buch von Pascal zu Ende gelesen habe», dann fang jetzt damit an.

Nochmal: Fang JETZT damit an!

Und weil ich weiss, wie schwierig es am Anfang sein kann, jeden Tag den inneren Schweinehund zu überwinden. Und weil das Leben schon kompliziert genug ist und es immer wieder Rückschläge gibt. Und weil wir alle dazu tendieren, Dinge auf morgen

zu verschieben, habe ich für Dich begleitend zu diesem Buch den Onlinekurs SEI EIN/E TRÄUMER/IN, WERDE SCHAUSPIELER/IN geschaffen, für den Du Dich jederzeit auf www.pascalulli.ch/kurse anmelden kannst.

Der Onlinekurs findet 1x pro Monat statt und besteht aus 2 Live-Online-Sessions à je 2 Stunden. Als Leser/in von diesem Buch gebe ich Dir auf diesen Kurs 40% Rabatt. Gib einfach den Rabatt-Code: «IchhabekeinenPlanB» ein und sichere Dir einen Platz in meinem Onlinekurs zum Vorzugspreis.

Und für alle, die den Schauspielturbo zünden möchten, biete ich ein 1zu1-Mentoring-Programm an, wo nur Du und ich uns online jede Woche für mindestens 3 Monate je eine Stunde treffen und ich Dich persönlich und auf Deine Bedürfnisse zugeschnitten berate, Dich motiviere und auf Deinem Weg zur erfolgreichen Schauspielerin oder zum erfolgreichen Schauspieler begleite.

Auch die Anmeldung zum 1zu1-Mentoring findest Du auf www.pascalulli.ch/kurse und auch hier hast Du als Leser/in von diesem Buch natürlich einen Rabatt. Mit dem Rabatt-Code «IchwilleinenOscargewinnen» erhältst Du eine Preisreduktion von 20% auf dieses persönliche Einzelcoaching.

Und zum Schluss möchte ich Dir noch einen letzten wichtigen Tipp mit auf Deinen Weg geben.

HÖRE NIE AUF ZU LERNEN.

Wie Du ja jetzt weisst, ist alles lernbar. Aber es ist nicht nur so, dass alles lernbar ist, sondern Du kannst immer wieder etwas Neues lernen. Auch im hohen Alter. Meine Mutter zum Beispiel hat mit 40 Jahren noch Englisch gelernt und mit 70 Jahren mit dem Golfspielen angefangen. Heute, acht Jahre später, kann ich mit ihr auf eine Runde Golf gehen und sie spielt so gut, dass wir auf dem Platz eine Menge Spass zusammen haben. Es ist nie zu spät, etwas Neues zu lernen.

Lies jeden Monat mindestens ein Buch und lerne alle zwei Jahre eine neue Sprache. Es reicht, wenn Du zum Beispiel täglich 15 Minuten mit einer Sprach-App Grammatik und Wörter lernst. Du glaubst gar nicht, wie weit Du mit täglich 15 Minuten kommst. Bereits nach einem Jahr kannst Du Dich in dieser neuen Sprache mit Menschen unterhalten.

Ich durfte kürzlich einen Film in Italien drehen. Und zwar spielte ich keinen Deutschen oder Schweizer in Italien, sondern tatsächlich einen Italiener. Ich sollte dann später von einem italienischen Schauspieler synchronisiert werden. Trotzdem musste ich natürlich irgendwie auf diesem Filmset meine Szenen so gut auf Italienisch spielen, dass eine spätere Synchronisation durch einen Italiener auch möglich ist. Ich hatte zwar in der Schule Latein gelernt, aber Italienisch konnte ich zu diesem Zeitpunkt nicht wirklich, halt so das, was ich in den Ferien in

Italien aufgeschnappt hatte. Buongiorno. Grazie. Prego. Dov'è il bagno? Ich war also weit davon entfernt, einen Film auf Italienisch drehen zu können. Sehr weit entfernt.

Ich habe also sofort angefangen Italienisch zu lernen. Ich hatte zwei Monate Zeit bis zum Drehbeginn. Ich habe mir die Texte meiner Szenen von einem befreundeten Italiener vorsprechen lassen und dann auswendig gelernt. Gleichzeitig habe ich mir eine italienische Sprach-App auf mein Handy geladen, jeden Tag 15 Minuten Wörter gelernt und mir zusätzlich 15 Minuten italienische Grammatik reingelesen. Der erste Drehtag war dann in einem kleinen Dorf in der Nähe von Rom. Alle waren super nett. Ich konnte mich rudimentär mit den Menschen unterhalten und ich habe auch vieles von dem verstanden, was mir gesagt wurde. Meine Texte, die ich in meinen Spielszenen sprechen sollte, konnte ich natürlich sehr gut auswendig. Die erste Szene fand dann auf dem Hauptplatz des italienischen Dorfes statt und wir waren umringt von Schaulustigen. Ich musste über den Platz gehen, auf ein herrschaftliches Haus zugehen und hochschreien, dass meine Tochter sofort herunter und nach Hause kommen soll. Dann sollte ich an die schwere Eisentüre hämmern und weiterschimpfen, man solle mir endlich aufmachen. Daraufhin würde der Herr Dottore runterkommen, der Vater des Freundes meiner Filmtochter, und würde mir

erklären, dass ich hier nicht so einen Aufstand machen soll. Soweit so gut.

Ich war vorbereitet, konnte meinen Text wunderbar und war guter Dinge. In der ersten Stellprobe hingegen sprach der Schauspieler, der den Dottore spielte, so schnell Italienisch, dass ich kein Wort verstand. Ich wusste nicht, wann ich dran war mit Reden und wurde unglaublich nervös. Ich versuchte mein Sprechtempo dem italienischen Schauspieler anzupassen, aber das war ein Fiasko. Mit diesem Tempo war ich plötzlich unfähig, meine gelernten Sätze zu sprechen und vor allem hatte ich das Gefühl, nicht mehr wirklich spielen zu können. Und da ich respektive meine Figur mit jedem Satz etwas Unterschiedliches aussagen wollte, manchmal auch etwas, das inhaltlich genau das Gegenteil bedeutete vom eigentlichen Text, war ich vollständig gehemmt. Es war mir unmöglich mit so einem schnellen Sprechtempo unterschiedliche Gefühle in meine Sätze zu legen und ich bin verzweifelt. Zum Glück hatte ich mit Samuele Rossi einen wunderbaren und sehr feinfühligem Regisseur, der das alles sofort gecheckt hat, zu mir gekommen ist, mich zur Seite genommen hat und mir erklärt hat, dass ich wunderbar Italienisch spreche und dass ich nicht versuchen müsse, so schnell zu sprechen. Ein Marcello Mastroianni hätte in den Filmen von Fellini auch recht langsam gesprochen, das sei völlig

in Ordnung für einen Italiener. Ich müsse nicht versuchen, mein Sprechtempo dem Dottore anzupassen.

Ich habe mich also beruhigt und dann meine italienischen Sätze in meinem Sprechtempo gesprochen und nach zwei Stunden war diese erste Szene im Kasten. Die Dreharbeiten in Italien waren wunderbar und ich beschloss nach dem letzten Drehtag in Ligurien, dass ich ab jetzt jeden Tag 15 Minuten weiter Italienisch lernen will. Und das habe ich auch gemacht.

Jetzt, während ich diese letzten Zeilen schreibe, sind die Dreharbeiten in Italien knapp zwei Jahre her. Ich habe also seit zwei Jahren jeden Tag 15 Minuten mit meiner italienischen Sprach-App Italienisch gelernt und ich darf heute sagen, dass ich mittlerweile recht ordentlich Italienisch spreche.

Es ist schon unglaublich. Ich habe als über 50-Jähriger Italienisch gelernt, indem ich mich zwei Jahre lang jeden Tag nur 15 Minuten dieser Sprache gewidmet habe.

Vor dem Kinostart in Italien habe ich lustigerweise vom Regisseur einen Anruf bekommen und er hat mir erzählt, dass ihm mein Italienisch so gut gefalle, dass meine Figur nun doch ein Ausländer sei, der in Italien wohnt, und ich somit nicht synchronisiert werde. Mein langsames Italienisch hat es also in die Endversion des Filmes geschafft!

Und wie immer schreibe ich das nicht, um anzugeben, sondern um Dich zu motivieren. Wenn ich das kann, dann kannst Du das auch. Aber Du musst es halt machen. 15 Minuten täglich sind ja nicht viel, das schaffst Du. 15 Minuten jeden Tag, das reicht. Ich bin der lebende Beweis.

Und das Geheimnis liegt halt eben darin, dass Du etwas täglich tust. So wird es zur Angewohnheit und so ziehst Du es eben auch durch. Egal, ob Sport machen, eine neue Sprache lernen, oder Dich in PR- und Marketing ausbilden. Der Schlüssel zum Erfolg liegt, wie schon einmal erwähnt, im Wort TÄGLICH.

So, das war's. Ich hoffe, ich konnte Dir ein, zwei Denkanstösse geben und Dir einen Weg aufzeigen, den Du ab jetzt gehen kannst.

Wenn Dir dieses Buch gefallen hat, dann freue ich mich natürlich, wenn Du es an Deine Freundinnen und Freunde weiterempfehlst. Auch würde ich mich sehr freuen, wenn Du mir auf meinen verschiedenen Online-Kanälen folgst, damit ich Dich weiter motivieren kann und damit Du sehr bald von Deiner Kunst leben kannst oder in Deiner Kunst das nächste Level erreichst.

Und denke immer daran: «IF YOU CAN DREAM IT, YOU CAN DO IT.» - «WENN DU ES ERTRÄUMEN KANNST, KANNST DU ES AUCH ERREICHEN.»

ÜBER PASCAL

Pascal Ulli arbeitet seit 1993 als Schauspieler, Produzent und Regisseur. Er hat bisher über 60 Film- und über 30 Theaterrollen gespielt, bei 12 Theaterstücken Regie geführt sowie 3 Spielfilme und 31 Theaterstücke produziert.

Pascal wurde 1969 in Bern geboren und ist Vater von zwei Kindern. Nach dem Abitur wird er von 15 deutschsprachigen Schauspielschulen abgelehnt, bevor er am renommierten HB Studio unter der Leitung von Uta Hagen in New York zum Schauspieler ausgebildet wird.

1996 gewinnt er am Schauspielerfestival STARS DE DEMAÎN in Genf den CINEPRIX TELECOM als «bester europäischer Nachwuchsschauspieler» für seine Arbeit in NACHT DER GAUKLER und 2014 wird er für seine Darstellung des Junkies Ueli in DER GOALIE BIN ICH für den Schweizer Filmpreis QUARTZ nominiert.

Ulli war Gründer und Produzent der OFF OFF BÜHNE (Gewinner «Impulsepreis 1998») und er ist Produzent von INDEPENDENT THEATER PRODUKTIONEN.

In der Schweiz spielte Pascal in den beliebten SRF-Serien TATORT, LÜTHI UND BLANC, DER BESTÄTTER, WILDER und DIE BESCHÄTTER mit. In Deutschland war

er beim TATORT, WILDE ENGEL, POLIZEIRUF 110 und DENGLER dabei. Zu seinen letzten Arbeiten zählen die internationalen Produktionen UNDERCOVER (für Netflix), DAS BOOT (für Sky/Hulu) und ALL THE LIGHT WE CANNOT SEE (für Netflix).

Als Regisseur wird Pascal Ulli mit seiner ersten Regiearbeit THE BASKETBALL DIARIES ans Fringe Festival nach New York eingeladen, wo das Stück auch am Off-Off-Broadway ausverkauft läuft. Weitere Regiearbeiten sind DER KELLNER, ANSICHTEN EINES CLOWNS, MARE NERO, GADAFFI ROCKT, POLIZEIRUF 117, DIE BANKRÄUBER, AB DIE POST und WYBERHAAGGE.

Seine Erfolgsproduktion PORNOSÜCHTIG feiert im Februar 2015 in Zürich Premiere und ist von 2016 bis 2017 im renommierten Admiralspalast in Berlin gelaufen. Seit August 2017 ist die Show im beliebten Theater Schmidtchen Tivoli an der Reeperbahn in Hamburg regelmässig und bis auf weiteres zu sehen. Im Februar 2020 hatte die schwäbische Version in Stuttgart in der Rosenau Premiere (www.pornosuechtig.com).

Homepage: www.pascalulli.ch

Facebook: [@actorpascalulli](https://www.facebook.com/actorpascalulli)

Instagram: [@pascalulli](https://www.instagram.com/pascalulli)

Das Hörbuch findest Du auf www.pascalulli.ch/freebook

Die Online-Kurse findest Du auf www.pascalulli.ch/kurse

**IF YOU CAN DREAM IT,
YOU CAN DO IT.**



**Glücklich bin ich, wenn ich KREIEREN,
UNTERHALTEN & MOTIVIEREN darf.
Ich liebe das Theater und ich drehe
leidenschaftlich gerne Filme.**

