

ICH.

ERFOLG KOMMT VON INNEN.

OLIVER KAHN

© 2019 des Titels »Ich. Erfolg kommt von innen.« von Oliver Kahn (ISBN 978-3-7423-0371-4) by riva Verlag,
Münchner Verlagsgruppe GmbH, München. Nähere Informationen unter: www.m-vg.de

riva

1.

»ES IST EIN PRIVILEG, IM LEBEN MAN SELBST SEIN ZU KÖNNEN.«
(JOSEPH CAMPBELL)

(Das Wichtigste zuerst)

1. Das Wissen, wer:

Das Ich.

Hier geht es darum, was Sie als Grundlage für den Erfolg brauchen. Nicht unbedingt für kleine Erfolge. Nicht unbedingt für den kurzen Erfolg. Nicht unbedingt für den kurzzeitig großen Erfolg. Hier geht es um die Grundlage für einen Erfolg, der ein Leben lang halten soll. Es geht um die »Authentizität«. Das heißt, es geht um Ihr »Ich«.

Erfolg gehabt: Abgerechnet wird zum Schluss.

Viele Menschen denken, Erfolg ist, wenn man erfolgreich ist. Ich denke anders. Erfolg ist *nicht*, wenn man *gerade* einen Erfolg zu verzeichnen hat. Eine Prüfung bestanden, ein Geschäft unter Dach und Fach gebracht, die Kohle dafür in der Tasche hat. Erfolg ist, bitte erschrecken Sie jetzt nicht, wenn jemand Ihren Nachruf verfasst und mit ruhigem Gewissen schreibt: »*Er hatte sein Leben lang Erfolg.*« Und sich niemand denkt, wenn er den Nachruf liest: »*Ist das nicht ein bisschen übertrieben?*«

Sie werden vielleicht sagen: »*Was habe ich dann davon, ich krieg' das dann ja nicht mehr mit?*« Und ich könnte erwidern: Was hätten Sie davon, wenn etwas anderes, vor allem wenn das Gegenteil drinstehen würde, etwa »*Er war nie erfolgreich*« oder so was wie »*Für kurze Zeit war er mal erfolgreich*«? Natürlich könnten auch ganz andere Dinge im Nachruf gesagt werden: ein guter Mensch, viele Kinder, angesehener Kollege, großes Herz und, und, und. Hier, in diesem Buch, geht es aber darum, die Welt aus dem Blickwinkel des Erfolgs zu betrachten, oder auch mal anders herum, den Erfolg aus dem Blickwinkel der Welt.

Erfolg ist also keine temporäre Sache. Erfolg muss ein ganzes Leben lang halten. Er ist etwas für jede Lebensphase. Und in jeder Lebensphase kann die Antwort darauf, was Erfolg ist, anders ausfallen. Selbst wer sich zur Ruhe gesetzt hat, braucht weiterhin Erfolg, auch wenn man Erfolg dann vielleicht völlig neu definiert.

Gerade, um zu verhindern, dass Erfolg aus den Fugen gerät, dass wir dem Erfolg alles unterordnen (was ich getan habe), dass unsere Welt unter die Räder des Erfolgs kommt (habe ich auch – fast – geschafft) und wir auf diesem Wege riskieren, sogar den Erfolg selbst zu verspielen, für all das benötigen wir eine besondere »Qualität«, dazu benötigen wir »Authentizität«. Sie, die Authentizität, kann uns dabei helfen, zu jedem Zeitpunkt Erfolg so zu definieren, dass er zu uns passt.

Falls ich also jemanden erschreckt haben sollte mit meinen ersten Sätzen: Es geht nicht um das Ende. Nirgends in diesem Buch. Es geht um das Jetzt. Das dafür überall.

Authentizität? Was soll das denn sein?

Woher kommt die Kraft, das, was man macht, so »aufzupowern«, damit das daraus wird, was man haben will? Ich will nicht lange fackeln – die Kraft kommt: *von innen!* Nehmen Sie den Dirigenten. Die Partitur ist immer dieselbe. Warum hängt die Qualität einer Aufführung davon ab, welcher Dirigent auf dem Pult steht? Nehmen Sie den (bildenden) Künstler. Wie schafft er es, seine Werke »aufzuladen«, wo er doch bloß, wie etwa Beuys, mit Fett und Filz arbeitet? Nehmen Sie den CEO eines Unternehmens: Warum schafft er es, ein Unternehmen aufblühen zu lassen, während ein anderer es nur so vor sich hin dümpeln ließ? Nehmen wir den Torwart: Warum schafft er es, seine Mannschaft anzutreiben, wenn es keiner der (mindestens) zehn anderen auf dem Platz mehr hinbekommt?

Ein Blick in Wikipedia zeigt: *»Angewendet auf Personen bedeutet Authentizität, dass das Handeln einer Person nicht durch externe Einflüsse bestimmt wird, sondern aus der Person selbst stammt.«* Besser noch gefällt mir die Wikipedia-Definition für die Authentizität von Gegenständen: *»Authentizität von [...] Gegenständen bedeutet, dass der [...] Gegenstand tatsächlich von der Person oder Quelle stammt, von der er vorgibt zu stammen, also keine Fälschung ist.«* Also keine Fälschung sein. Sein »Selbst« gefunden haben. Wissen, wer man ist. Was man will. Wohin. Auf welchem Weg und auf welche Weise. Alles das schauen wir uns in diesem Buch an. Das Ziel ist: eine Erfolgsstory aus dem Leben zu machen. Kein Strohfeuer. Wenn es sein muss eine Achterbahn, aber dann schon einen Hammer, eine Schau von einer Achterbahn. Oder nehmen Sie ein anderes Bild für Ihren Erfolgsweg.

Ich habe einmal einen Börsenanalysten gehört, als er den erfolgreichen CEO eines großen deutschen Unternehmens lobte: »*Die eigentliche Unternehmens-Story ist Herr ...*« Und der so gelobte CEO bestätigte:

»*Es ist schon so, dass ich das Unternehmen wesentlich geprägt habe.*« Das war es auch, was ich wollte. Auch ich würde sagen, dass ich den Verein, bei dem ich die längste Zeit meines Profillebens gespielt habe, prägen wollte. Ich wollte es nicht von Anfang an, aber schon ziemlich bald. Und mit der Zeit immer stärker.

Mein Wille und meine Überzeugung waren zeitweise so »stark«, dass ich mir sogar sagte: Notfalls auch *allein*. Das war natürlich übertrieben. Selbstverständlich macht man sowas nicht allein. Nicht der Torwart, nicht der Kapitän einer Mannschaft, nicht der Dirigent und nicht der CEO. Man braucht Leute, die richtigen Leute dazu. Man muss die richtigen Leute richtig zu motivieren verstehen. Das geht nicht von heute auf morgen. Man braucht Geduld. Einen langen Atem. Durchhaltevermögen.

Ich möchte sagen: In dieser Hinsicht ist es mir, zumindest zeitweise, gelungen, *authentisch* zu sein. Was war das, dieses *Authentischsein*, wie sah das aus, was war dafür nötig? Ich habe da etwas haben wollen. Ich habe etwas verkörpern wollen. Ich habe eine konkrete Vorstellung entwickelt, wie etwas sein soll. Und ich habe diese Vorstellung vollständig aufgesaugt, absorbiert. Ich habe mich immer und immer wieder hineinversetzt in das, was ich sein wollte, bis ich es schließlich vollständig verkörperte. Bis ich es *war*, was ich *sein wollte*.

Immer wieder mal kann man im Fernsehen beobachten, wie sich Torhüter im Eifer des Gefechts »daneben benehmen«. Der eine tobt und kann nur mit Mühe zur Vernunft gebracht werden; bei anderen hat man das Gefühl, sie wollten unter dem Druck einer Spielsituation den halben

Rasen des Fünfmeteraumes umgraben. Bekannte haben mir einmal erzählt, sie fänden es »*merkwürdig*«, wenn heute Torhüter zur Begründung ihrer Überreaktionen Argumente wie einen »ungeheueren Druck«, einen »Adrenalinüberschuss« oder ein »Im-

Tunnel-gewesen-Sein« heranziehen. Natürlich ist es das, natürlich stimmt es, was die Torhüter zu ihrer Rechtfertigung anbringen. Meine Bekannten aber fanden: »... irgendwie wirkt es nicht authentisch. Es klingt nicht nach ihnen selbst. Es klingt nicht wie ihre eigene Überzeugung, es klingt wie Kahn.« Hierzu noch mal Wikipedia: »Eine als authentisch bezeichnete Person wirkt besonders echt, [...] sie vermittelt ein Bild von sich, das beim Betrachter als real, urwüchsig, unverbogen, ungekünstelt wahrgenommen wird. [...] Ist die Inszenierung übertrieben, wirkt sie [...] klischeehaft.«

Ich selbst sehe das gar nicht so, wie es meine Bekannten auffassen. Schließlich habe ich das nicht erfunden, Tunnelblick, Adrenalinüberschuss und Co. Viele Sportler haben mit den negativen Folgen dieser Geister zu kämpfen, die sie für den Wettkampf gerufen haben. Das Beispiel aber zeigt, dass es neben dem »Selbst« noch eine weitere Größe im »Spiel der Authentizität« gibt: den Betrachter.

Quick Check!

- Die Kraft für den Erfolg ist eine »Kraft von innen«.
- Diese Kraft heißt: Authentizität, die Kraft des »Ichs«.
- Um das Ich bewusst zu leben, muss ich mir darüber klar werden, was ich selbst will.
- Authentisch handeln heißt, so zu handeln, dass es im Einklang mit den eigenen Überzeugungen steht.

Selten kann einer etwas tun, ohne dass ein anderer ihm dabei zuschaut. Da gibt es eine nette Karikatur von F. K. Waechter: Eine Gans macht ein akrobatisches Kunststück; mit dem Kopf in einem Stiefel steckend schafft sie es, einen Kopfstand zu machen. Ganz stolz darauf, dass sie das hinkriegt, denkt sie enttäuscht: »Wahr-

scheinlich guckt wieder kein Schwein.« Und neben dem Stiefel mit der kopfstandmachenden Gans darin steht ein Schwein und denkt: »Toll.«

Ein Business-Modell: Das Ich und seine Zielgruppen.

Komplexe Sachverhalte versuche ich mir zu veranschaulichen, indem ich nach einfachen Modellen suche. Wer öfter mal seine Anspannung aus der Arbeit mit nach Hause nimmt und dort die erste Person, etwa seinen Lebenspartner, anschnauzt, weiß, dass es nicht ohne Weiteres gelingen muss, beim Überschreiten der heimischen Türschwelle die scharfen Bügelfalten der Berufs-Persönlichkeit abzustreifen und in den weichen Pulli der Privat-Persönlichkeit zu schlüpfen. Der weiß auch, dass so ein Betragen auf erhebliches Unverständnis bei seinem Gegenüber stoßen kann: »Wenn er/sie aus der Arbeit heimkommt, habe ich oft das Gefühl, das ist nicht die Person, die ich geheiratet habe ...«, könnte Ihr Gegenüber, in diesem Fall Ihr Lebenspartner, etwa sagen.

Wirtschaft zum Beispiel funktioniert, so habe ich es verstanden, ungefähr so, dass es einerseits Waren gibt und auf der anderen Seite Zielgruppen. Zielgruppen, das sind Menschen, die etwas haben wollen, die Bedürfnisse haben. Waren hier, Zielgruppe da. Auf die Diskussion, wer zuerst da war, möchte ich mich hier lieber nicht einlassen. In meinen Augen lässt sich dieses Modell auch auf Menschen und ihre verschiedenen »Ich-Rollen« übertragen, also auf ihre verschiedenen »Facetten«, die sie ausfüllen: Menschen können – oder müssen – verschiedene Rollen verkörpern, je nachdem, mit welcher Zielgruppe sie es gerade zu tun haben. Wenn Sie Psychologe sind und jetzt schon mit dem Kopf schütteln, dann bin ich gespannt, was erst passiert, wenn ich mit folgender Definition fertig bin, die ich hier wagen möchte: »Je weniger Rollen Sie brauchen, um alle Ihre Zielgruppen zu erreichen oder zu bedienen, umso ›authentischer‹ sind Sie.«

Ich weiß nicht, wie komplex *Sie* sind, wie viele Ich-Rollen Sie also brauchen, um alle Ihre Zielgruppen zu bedienen. Ich sehe bei mir im Wesentlichen drei Ich-Rollen. Hier meine drei Ichs:

- Ich bin das »private Ich«. *Meines ist nicht ganz frei von Fehlern. Und Ihres?*
- Ich bin das »Wettkampf-Ich«. *Bisher immer gewesen, und ich bleibe es natürlich auch weiterhin; passen Sie also auf, wenn Sie mir mal geschäftlich begegnen.*
- Und ich bin die »Ware Ich«. *Das ist eine Folgeerscheinung meines Berufes; ich nenne es der Einfachheit und Kürze halber mal »Celebrity«. Sie selbst haben übrigens auch ein »Waren-Ich«.*

Alle Ich-Rollen einer Persönlichkeit stehen nicht wie Säulen eines griechischen Tempels unverrückbar nebeneinander herum. Sie stehen in heftiger Interaktion. Das kann sich positiv auswirken, wenn die Ich-Rollen harmonisieren. Und es kann schlecht sein, wenn sie sich ins Gehege kommen, sich widersprechen, sich nicht miteinander vereinbaren lassen und sich gegenseitig schwächen. Mit zunehmendem Durcheinander in der »Ich-Struktur« wird es, das ist die Konsequenz, immer schwieriger, ein harmonisches Leben zu führen, Fehler zu vermeiden und Erfolg zu haben.

Fazit: Um erfolgreich zu sein, halte ich es *erstens* für unumgänglich, über verschiedene Ich-Rollen zu verfügen, *zweitens* für noch wichtiger, sich Mühe zu geben, die Ich-Rollen sauber auseinanderzuhalten, und *drittens* für unabdingbar, Ich-Rollen, die sich ineinander verheddert haben, immer wieder mal auseinanderzudröseln, bevor ihre Verstrickungen zum Problem für den eigenen Erfolg und das eigene Leben werden.

*Erde antwortet nicht:
Nützliches aus dem Science-Fiction-Genre.*

Gegen Ende des vergangenen Jahrtausends gab es eine sehr erfolgreiche Reihe von Science-Fiction-Filmen im Kino: »Star Trek«, in Deutschland »Raumschiff Enterprise«. Sie erinnern sich vielleicht: die Reihe mit »Spock«, dem Mann mit den spitzen Ohren. Einer der Filme ging so: Ein eigentlich harmloser Satellit, der von der Menschheit in den 70er-Jahren des 20. Jahrhunderts mit dem Auftrag in den Weltraum geschickt wurde, Erkenntnisse über einen Planeten unseres Sonnensystems zu gewinnen und zur Erde zu funken, tut dies auch im 23. Jahrhundert noch unverdrossen. Allerdings haben die Menschen auf der Erde inzwischen aufgehört, auf seine Funksprüche zu antworten, aus Mangel an Interesse, aber auch, weil sie inzwischen die »Sprache« des alten Satelliten verlernt haben. Den armen Satelliten, der draußen in den Tiefen des Alls inzwischen zu einiger Macht gekommen ist, macht das so fuchsig, dass er droht, die »Zielgruppe« seiner Funksprüche – die Menschheit – zu vernichten. Die Sache geht natürlich gut aus – wir geben ihm am Ende die Antwort, die er so sehnlich erwartet.

Zwei Akteure gibt es in diesem Beispiel: einen Sender (den Satelliten), der einen Code sendet, und die »Zielgruppe« seiner Signale (uns), die den Code nicht versteht.

Es ist schnell passiert, dass wir Signale senden, die unsere Zielgruppe nicht verstehen kann. Nehmen wir als Beispiel einen Staatspräsidenten, der seine berufliche Ich-Rolle und seine private Ich-Rolle nicht auseinanderhalten kann oder will. Sagen wir, er wäre gerade frisch geschieden, lacht sich eine neue Liebe an und fährt mit ihr heftig in den Urlaub. Das wird sich vor den Augen seiner »Zielgruppen«, etwa seiner »Nation«, schwer zu einem runden, homogenen Bild zusammenfügen. Oder nehmen wir eine Gruppe von Betriebsräten, die auf Geschäftskosten »Lustreisen« unternehmen und deren berufliche Ich-Rollen und Ich-weiß-nicht-was-für-ein-Ich-Rollen sich bei diesen Gelegenheiten in-

einander verheddern: Ob sich da alle »Zielgruppen« adäquat vertreten fühlen?

Oder, um nicht selbstgerecht zu wirken, lassen Sie mich vor meiner eigenen Haustüre kehren: Nehmen Sie den Kapitän einer Mannschaft, der seine spielführende Ich-Rolle und seine private Ich-Rolle verwurschtelt, die Weihnachtsfeier seines Vereins unzulässig verkürzt und sich dafür eine Suspendierung vom nächsten Spiel, eine saftige Geldstrafe vom Verein und jede Menge Ballyhoo von der Presse einhandelt – von möglichen Verwerfungen in der Teamchemie mal ganz abgesehen.

Daneben benommen: Gut gemacht?

Wir alle wollen unsere eigene, eine markante Persönlichkeit finden, und unseren eigenen Stil für das, was wir tun. Aber wir müssen auch dafür sorgen, dass die verschiedenen Ich-Rollen, die diesen eigenen Stil verkörpern und interpretieren müssen, sich gegenseitig energetisieren und unser Potenzial zum Erfolgreichsein steigern. Es gibt wunderbare Beispiele dafür, dass dies klappen kann, und nicht immer muss es dabei um Erfolg im Sinne vom »großen Geld« gehen. Der Schiedsrichter, der klassische Konzerte am Flügel gibt. Der Bankier, der nebenher den Papst chauffiert. Der Topmanager, der eine karitative Einrichtung betreibt. Der Pfarrer, der in seinen Ferien auf dem Volksfest kellnert. Hier haben die Akteure verschiedene Rollen für sich erfunden, aus denen sie Kraft schöpfen. In den genannten Beispielen klappt aber nicht nur der nach innen gerichtete Effekt gut – es entsteht auch eine Wirkung nach außen: Das positive Tun stärkt das positive Bild der Person in der Öffentlichkeit.

Lässt sich da ein Muster erkennen? »*Tue Gutes, sei korrekt, und es ist gut für dich, tue schlecht, und du hast es nicht anders verdient, als dass ...?*« Nein! Dazu ein letztes Mal das Beispiel des Staatspräsidenten. Die Dinge liegen hier nicht so eindeutig, wie man glauben könnte. Zwar wurden ihm protokollarische Grenzen

gesetzt – er musste seine neue Liebe zu Hause lassen, weil das Ziel seines nächsten Staatsbesuches das Mitbringen von Lebenspartnern, ohne mit ihnen verheiratet zu sein, nicht vorsieht. Eine protokollarische Schlappe, eine diplomatische Ohrfeige, gewiss. Aber eine, die nicht zwangsläufig und überall negativ ausgelegt werden muss, also auch eine Chance darstellt: ein toller Hecht, ein Draufgänger, einer der lebt, der jung ist, der anders ist, sich nicht unterkriegen lässt, ein Nonkonformist – lauter mögliche positive Interpretationen einer Sache, die zunächst nicht zwingend gut aussah. Tony Blair, der frühere Premierminister Englands, kommentierte genau diese Sache mit dem Staatspräsidenten übrigens tatsächlich in positiver Weise: »Ihr Präsident ist überaus energiegeladen. Und das auf allen Gebieten«, meinte er britisch vieldeutig.¹

Es muss also nicht unbedingt ein *gutes* oder *korrektes* Verhalten sein, oder ein Verhalten, das alle als passend empfinden, um zu einem guten oder gewünschten Effekt zu gelangen. Ich habe als Torhüter, also in der Rolle meines Wettkampf-Ichs, klare Aufgaben zu erfüllen. Zur Erfüllung dieser Aufgaben ist zunächst jedes Mittel recht – solange es innerhalb des vereinbarten Regelwerkes liegt. Allerdings habe ich mir schon gelegentlich die Freiheit genommen, dieses Regelwerk zu »interpretieren«, also eine eigene Auslegung zu finden, in der Absicht, das Ergebnis in meinem Sinne zu maximieren.

»Ja, genau so ist er ...«, sagen die Menschen, wenn sich jemand genau so verhält, wie sie es erwartet haben. Sie meinen es im Guten, also anerkennend, oder vorwurfsvoll, als Kritik. Ich kann das ganz gut, den Leuten diesen Eindruck geben, dass *ich* es bin, den sie da sehen. Dabei zeige ich ihnen »nur« ein perfektes Wettkampf-Ich. »Ja, genau so ist er ...!«, haben die Leute mich dann in meinem Wettkampf-Ich erkannt, und obwohl sie es nicht immer freundlich, also »gut« meinten, konnte ich trotzdem etwas Gutes daraus machen, im Sinne meines Vereins, im Sinne der Aufgabe meines Wettkampf-Ichs.

Der gegnerische Angriff kommt über links. Bixente Lizarazu, in dieser Partie unser linker Verteidiger, sieht nicht richtig gut aus bei seinem Abwehrversuch, was selten genug vorkommt. »Liza« bekommt aber noch irgendwie den Hauch einer Fußspitze an den Ball. Das verkompliziert den als Flanke geplanten Schuss des Gegners zu einem verhunzten Direktschuss auf mein Tor. Ich krieg den Ball trotzdem, obwohl ich mich schon ein bisschen strecken muss, und als ich mich wieder aufrichte, gönne ich mir ein halbes Sekündchen oder etwas mehr, in der ich mir den gegnerischen Stürmer »optisch zurechtlege«, schließlich hatte er noch versucht, mir den Ball aus den Händen zu stochern. Plop, plop, plop, macht es da um mich herum.

Der nächste Angriff des Gegners läuft ähnlich, aber von der anderen Seite, diesmal ist keiner meiner Leute beteiligt, was so auch wieder nicht ganz richtig ist. Und obwohl der Gegner Vollspann und in vollem Lauf draufhaut, ist der Ball kein echtes Problem für mich. Ich stehe wieder auf, gönne mir und dem Schützen einen weiteren tiefen Blick, kaum länger als vorher, aber mit noch weniger Grund, weil schießen ja an sich erlaubt ist, und er sonst ja nichts getan hat. Plop, plop, plop, plop.

Und auch der nächste Angriff kommt schneller, als es hätte sein müssen, und weil meine Leute das wohl auch so sehen, sind sie leider vorn geblieben. Für mich heißt das: Ich muss raus, dem Ball entgegen. Natürlich ohne jeden Ton, aber mit einer Mimik und Motorik, als würde ich urwaldmäÙig brüllen, rase ich auf den ebenfalls rasenden gegnerischen Spieler zu, der mir zwar den Ball nicht mit Schleife und tiefer Verbeugung überreicht, aber verglichen mit dem, was er hätte machen können aus der Situation, war seine

Lösung nicht weit entfernt von einer freiwilligen Ballübergabe. Ich nehme mir Zeit, den Ball wieder herzugeben, und natürlich macht es auf meinem Weg zurück ins Tor wie immer: plop, plop, plop – von den Bananen, die die gegnerischen Fans in den Rasen um mich herum plumpsen lassen.

Okay, ich hatte ein bisschen provoziert, mit kleinen Verzögerungen des Spiels und mit den tiefen Blicken in die Augen des Gegners. Das war vielleicht nicht ganz korrekt. Aber es hat etwas bewirkt, obwohl ich gar nicht viel dazu getan habe. Die Leute haben mich sofort »erkannt« – sie haben gesehen, was sie sehen wollten. Sie haben die Gelegenheit ergriffen, sich an mir »zu rächen«. Die Bananen flogen. Das hätten sie lieber nicht gemacht. Nicht meinetwegen, sondern in ihrem *eigenen* Interesse, im Interesse ihrer Mannschaft. Ignorieren hätten sie mich sollen. So aber haben sie mich stärker gemacht. Nicht mich selbst, nicht meinen Willen, nicht meine Leistung, dazu brauche ich keine Bananen. Aber sie haben dazu beigetragen, mich ins Bewusstsein ihrer eigenen Spieler zu graben: Hier ist er, der Kahn, wir müssen versuchen, ihn zu demütigen, weil wir ihn fürchten! Plop-plop-plop-der-Bananen-Kahn. Plop-plop-plop-der-Wilde. Plop-plop-plop-der-Unüberwindbare. So ist es dann auch passiert. Sie sind nicht vorbeigekommen an mir.

Die geschilderten Spielszenen haben einen inneren Zusammenhang. Sie folgen einer inneren Logik, einer Automatik, die vom »Ja, genau so ist er ...« ausgelöst wird. Das ist wie beim Stierkampf: Der Torero wedelt mit dem roten Tuch, und der Stier beginnt, magisch angezogen, darauf zuzustürzen. Oder wie bei den Versuchen des berühmten Herrn Pawlow: Dem Hund zeigt man das Schnitzel, und der Speichel fängt an zu tropfen.

Spiele gewinnt man eben nicht nur, indem man selbst Tore schießt. Sondern auch, indem man die des Gegners verhindert. Oder, wie es im Beispiel oben zutreffender lauten müsste: Indem der Gegner sich selbst daran hindert. Neuer, in jedem Fall aber wichtiger ist die Erkenntnis daraus, dass jeder Mensch in jeder

Rolle, hier ich in meinem Wettkampf-Ich, etwas machen kann, was an sich nicht direkt »lupenrein« sein muss und doch in seiner Wirkung auf etwas Positives hinausläuft. Ich meine damit nicht nur, dass wir dieses Spiel gewonnen.

Da es hier um das Wettkampf-Ich und nicht um Stilfragen geht, will ich Ihnen noch einige Beispiele geben, in denen ich meine Rollen etwas »intensiver« ausgelegt habe.

Dortmund – Bayern, 3. April 1999.

Etwa einen Meter vor der Torlinie hole ich einen Ball aus der Luft. Wieder auf dem Boden angekommen, rempelt mich der Dortmunder Stürmer Heiko Herrlich – leicht, muss ich zugeben. Wie ein Tier setze ich mich »zur Wehr« – und hätte zu diesem Zweck den Herrlich um ein Haar in den Hals gebissen. Es bleibt aber Gott sei Dank bei einer »leichten« Berührung. Im gleichen Spiel stürze ich aus meinem Tor, um außerhalb des Sechzehnmeterraumes einen Ball zu erlaufen. In vollem Lauf hebe ich ab und fliege wie ein Kung-Fu-Kämpfer – dass der Schiedsrichter bereits Abseits gepfiffen hatte, war mir in diesem Moment egal – knapp am Dortmunder Spieler Stephane Chapuisat vorbei.

Leverkusen – Bayern, 28. September 2002.

Das Spiel ist unterbrochen. Trotzdem schiebt der Leverkusener Thomas Brdaric den Ball noch an mir vorbei ins Tor. Ich packe ihn mit meiner rechten Hand am Nacken, weil ich sauer darüber bin, dass er es nötig fand, trotz des Pfiffs des Schiedsrichters den Ball noch ins Tor zu schießen.