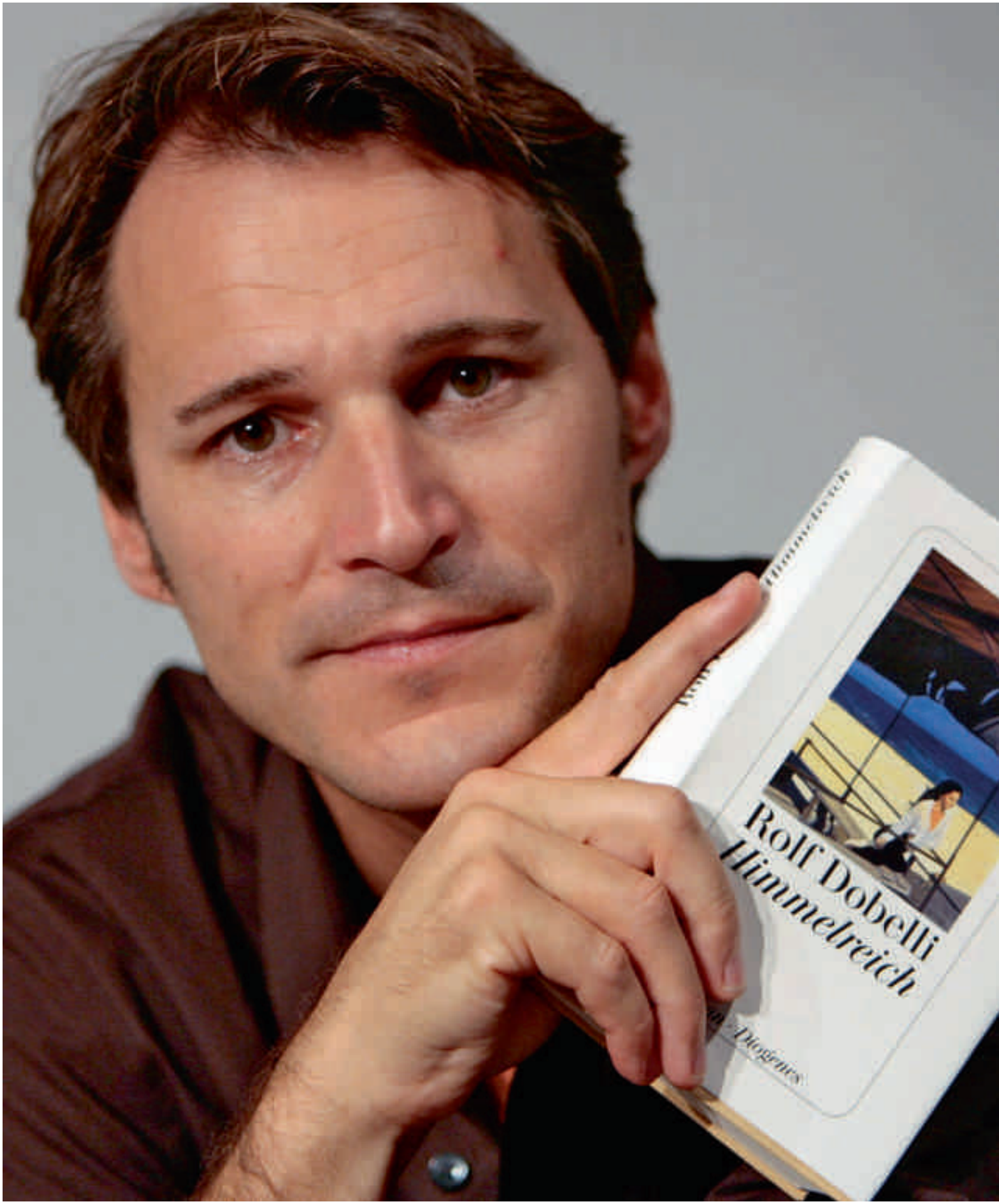


Nummer eins in der *Spiegel*-Bestsellerliste: der Luzerner Autor und Unternehmer Rolf Dobelli.

Rolf Dobelli

Der Gipfelstürmer

Der Luzerner Rolf Dobelli ist vielseitig aktiv: Zuerst gründete er mit Kollegen den Referatsdienst getAbstract, später schrieb er für den Diogenes-Verlag viel beachtete Romane und gründete das Wissenschaftsforum ZURICH.MINDS. Der grösste Clou ist ihm aber jetzt gelungen: Mit seinem Sachbuch «Die Kunst des klaren Denkens» (Hanser-Verlag) liegt der 46-Jährige seit Wochen auf dem ersten Platz der *Spiegel*-Bestsellerliste.

Interview: **Matthias Ackeret** Bilder: **Schürpf/Diogenes**

Herr Dobelli, Sie sind seit einigen Wochen mit Ihrem Buch «Die Kunst des klaren Denkens» Nummer eins der *Spiegel*-Bestsellerliste. Ganz banal gefragt: Wie ist Ihre Befindlichkeit?
Gut, vor allem, weil dieser Erfolg doch sehr überraschend kam. Es handelt sich bei meinem Buch um eine Zusammenstellung von 52 Kolumnen, die ich während eines Jahres für die *Sonntags-Zeitung* und die *Frankfurter Allgemeine Zeitung* geschrieben habe. Ursprünglich wollte ich gar kein Buch daraus machen. Dies änderte sich aber, als ich sehr viele begeisterte Leserzuschriften erhalten hatte. Und doch war ich am Anfang skeptisch: Wie viele Menschen gibt es wohl, die sich für Denkfehler interessieren? Der Erfolg des Buches hat mich positiv überrascht: Wir haben in der deutschsprachigen Welt ein erstaunlich grosses Publikum für wissenschaftliche Themen.

Wie viele Bücher haben Sie mittlerweile verkauft?
Wir haben bis Anfang Februar rund 150 000 Bücher verkauft. Jetzt konnten wir auch noch die Übersetzungsrechte für über ein Dutzend Sprachen, darunter Chinesisch, Japanisch, Koreanisch, Spanisch, Russisch, Finnisch und Englisch, vergeben. Gerade für den amerikanischen Markt erwartet man einiges, da das Thema der kognitiven Psychologie en vogue ist.

Können Sie sich diesen Erfolg erklären?
Nein, einen Bucherfolg kann man nicht erklären. Das ist wie in Hollywood, entweder toppt ein Film, oder er floppt. Man hat erfolglos Millionen von Dollars in Studien investiert, um das Erfolgsgeheimnis von Blockbustern zu ergründen. Es gibt nur ein winzig kleines Erfolgsindiz: das Wetter. Regnet es bei der Lancierung eines neuen Films in den Hauptstädten, ist die Chance, dass er zu einem Erfolg wird, etwas höher als bei schönem Wetter. Bei den Büchern ist dies ähnlich. Sobald eine kritische Masse erreicht ist, funktioniert die Mundpropaganda. Man nennt dies Kaskadeneffekte.

> «Es gibt kein Rezept, um das Geheimnis eines Blockbusters oder Bestellers zu ergründen.»

Also gibt es ein Rezept …
(Lacht.) Nein, überhaupt nicht. Wenn es wirklich das Erfolgsrezept gäbe, würden es alle anwenden, und es gäbe überhaupt keine Bestseller mehr, weil alle Bücher vorne lägen.

Auch Paulo Coelho hat sich bereits mit Ihrem Erfolg beschäftigt …
(Lacht.) Wir kennen uns vom Diogenes-Verlag. Als ich Paulo vor wenigen Wochen bei einem Anlass in Genf getroffen habe, ist er auf mich zugerannt und erzählte voller Stolz, dass er mit seinem neusten Buch bereits auf dem dritten Platz der aktuellen *Spiegel*-Rangliste stehe. Als ich ihm sagte, dass er mich auf dem ersten Platz finde, wurde er erstaunlich ruhig.

In der Schweiz hat man über Ihren Erfolg nichts gelesen …
Ja, das stimmt. Sie scheinen der Einzige zu sein, der es gemerkt hat. Vielleicht liegt es wirklich daran, dass ich eher der Belletristik zugerechnet werde. Mein Freund Nassim Nicholas Taleb, Autor des Weltbestsellers «Der schwarze Schwan», hat mir von einer Veröffentlichung abgeraten. Seine Begründung: Belletristik hätte einen weitaus höheren Sexappeal als Fachbücher (lacht). In diesem Punkt hat er nicht unrecht: Ein Sachbuch liest man und legt es wieder zur Seite, bei Literatur besteht die Möglichkeit, dass sie einen überlebt.

Ihr Erstling «Fünfunddreissig. Eine Midlife-Story» wurde vor neun Jahren zu einem beachtlichen Erfolg.
Ich war begeisterter Leser von Max Frisch. Noch immer. Und so habe ich meine, sagen wir, Quarter-Life-Krise im Stil von Frisch von der Leber geschrieben. Dann schickte ich das Manuskript «Fünfunddreissig» ungefragt an den Diogenes-Verlag. Kurz danach bekam ich einen Anruf von einem Herrn Keel, der unbedingt mein Buch verlegen wollte. Ich fragte: «Was machen Sie dort?» Worauf er antwortete «Ich bin der Verleger.» Mittlerweile sind fünf weitere Bücher bei Diogenes gefolgt.

Ihr aktueller *Spiegel*-Nummer-eins-Hit erschien nicht bei Diogenes …
Diogenes verlegt nur Belletristik und, von einigen Ausnahmen abgesehen, keine Sachbücher. Der Verlag hat aber Grösse gezeigt und mir zu meinem Erfolg bei Hanser gratuliert.

Diogenes-Verleger Daniel Keel ist vor einigen Monaten gestorben. Was bedeutet dies für den Verlag?
Das ist für den Verlag eine schwierige Situation. Diogenes ist ein hochprofessionelles Haus voller Verlagsprofis, darum werden sie diese Phase problemlos bewältigen. Ich freue mich jedenfalls, wenn bald jemand sichtbar das Zepter übernimmt. Vielleicht steigt ja einer der beiden Söhne in die Fussstapfen ihres Vaters.

Zurück zu Ihrem aktuellen Erfolg: Der Untertitel Ihres Buches lautet «52 Denkfehler, die Sie besser andern überlassen». Was muss man unter einem Denkfehler verstehen?
Denkfehler sind systematische Abweichungen von der Rationalität. Systematisch, weil wir uns oftmals in der gleichen Richtung irren. Es kommt zum Beispiel viel häufiger vor, dass wir unser Wissen überschätzen, als dass wir es unterschätzen.

«Ich bin fest davon überzeugt: Fehler zu vermeiden ist effizienter, als das Glück zu optimieren.»

Sie beschreiben 52 Denkfehler. Gibt es noch mehr?
Es gibt etwa 100 systematische Denkfehler. Systematisch, weil sie alle in die gleiche Richtung zeigen und von allen gleich erlebt werden. Beispielsweise sehen wir unsere Vergangenheit immer aufgeräumter, als sie wirklich ist. Oder die Gefahr, etwas zu verlieren, bringt einen schneller auf Trab, als etwas zu gewinnen.

Haben Sie diese Denkfehler entdeckt?
Nein, überhaupt nicht. Ich bin kein Psychologie- oder Wirtschaftsprofessor, der selbst aufwendige Experimente durchführen kann. Es gibt auf der ganzen Welt Forscher in den Gebieten der Sozialpsychologie und der kognitiven Psychologie – wie zum Beispiel den Nobelpreisträger Dany Kahneman –, die ihr halbes Leben der Erforschung von Denkfehlern geopfert haben. Nach Angabe meines amerikanischen Agenten bin ich der Erste, der alle Denkfehler auflistet und zusammenfasst. Eigentlich erstaunlich, dass das niemand zuvor gemacht hat.

Wieso kamen Sie auf die Idee, solche Denkfehler aufzulisten?
Ursprünglich habe ich diese Auflistung für mich selbst gemacht. Damit wollte ich Fehlentscheidungen im beruflichen, finanziellen und privaten Bereich vermeiden. Ich bin fest davon überzeugt: Fehler zu vermeiden ist effizienter, als das Glück zu optimieren. Ich handle also nach dem Muster: das Downside ausschliessen, statt das Upside zu managen. Wenn man grobe Fehler ausschliesst, stellt sich die Glückseligkeit von selbst ein. Da ich nun viele der systematischen Denkfehler kenne, ist es mir sogar in einigen Fällen gelungen, unangenehme Situationen zu vermeiden.



Rolf Dobelli ist Erfinder von getAbstract, Schriftsteller, Gründer von ZURICH.MINDS und Bestsellerautor.



Beispielsweise?
Der Crash von 2008. Ich habe mich weder von der Horde der Investoren oder der Panik der Wirtschaftsjournalisten noch von den eigenen Emotionen übermannen lassen.

Sind diese systematischen Denkfehler an unsere westliche Lebensweise gebunden?
Das Faszinierende an den systematischen Denkfehlern ist, dass sie von der ganzen Menschheit begangen werden. Ursprünglich stammen wir alle aus Afrika und waren Jäger und Sammler. Unsere gesamten Verhaltensmuster und Denkschemen sind von jener Zeit geprägt, als wir in Kleinstgruppen lebten und den ganzen Tag auf Nahrungssuche waren. Vor circa 60 000 Jahren hat sich die Menschheit in zwei grossen Wellen auf die ganze Welt verteilt. Unsere Hirne sind aber immer noch für diese Zeit optimiert. Aber wir haben das Umfeld radikal zu einer hoch zivilisierten Welt ausgebaut. Hirnfunktionen und Welt passen nicht mehr aufeinander. Das hat zur Folge, dass wir Fehler begehen. Da wir alle mit der gleichen veralteten Software operieren, funktioniert ein chinesisches Hirn gleich wie ein amerikanisches oder schweizerisches – nämlich falsch. Die Fehlprogrammierungen sind zeitlos.

Was ist der grösste Denkfehler, den Sie kennen?
Der Vater aller Denkfehler ist der sogenannte «Confirmation Bias», der Bestätigungs-Irrtum. Konkret haben wir alle die Tendenz, sämtliche neuen Informationen so zu interpretieren, dass sie mit unseren Weltanschauungen und Überzeugungen kompatibel sind. Ich persönlich versuche dem zu entweichen, indem ich bewusst nach Informationen suche, die im Widerspruch zu meinen Ansichten und zu meiner Weltanschauung stehen. Man nennt dies «Disconfirming Evidence». Ein entsprechender deutschsprachiger Ausdruck fehlt.

«Wenn Sie so wollen, ist getAbstract mittlerweile das globalste Schweizer Verlagshaus.»

Das steht aber im Widerspruch zur allgemeinen Lebensformel, man solle gegenüber allem offen sein …
Was heisst das «offen sein»? Dies ist eine Nullaussage, obwohl die ganze Welt «open mind» fordert. Wir erleben doch täglich, dass wir Gefangene unserer Denkschemen und Auffassungen sind. Wer eine bestimmte Auffassung vertritt, wie er sein Geschäft führen, sein Leben leben oder sein Geld investieren soll, wird alle Informationen einsaugen, die seine Überzeugungen stützen. Der einzige Wissenschaftler, der sich seinen eigenen Denkvorstellungen konsequent widersetzt hat und bewusst alles sammelte, was im Widerspruch stand, war Darwin. Eine enorme Willensleistung!

Rolf Dobelli

Rolf Dobelli (geboren 1966) studierte Betriebswirtschaft an der Universität St. Gallen (HSG) und promovierte an der gleichen Universität. Er arbeitete bei der Swissair, gründete zusammen mit Freunden die Firma getAbstract (wo er als Präsident des Aufsichtsrates waltet) und lebte in Hongkong, Australien, England und viele Jahre in den USA. Er ist Gründer und Kurator von ZURICH.MINDS, einer Community von führenden Persönlichkeiten aus Wissenschaft, Kultur und Wirtschaft. Mit 35 begann er zu schreiben. Bisher sind sieben Bücher von ihm erschienen – bei Diogenes und Hanser. Er ist Mitglied von PEN und des Schriftstellerverbandes ADS, und er wirkt im Beirat von Life Science Zurich und Socential. Sein Ratgeber «Die Kunst des klaren Denkens. 52 Denkfehler, die Sie besser andern überlassen» (Hanser) ist wochenlang auf dem ersten Platz der legendären *Spiegel*-Bestsellerliste.

ANZEIGE

input

«Input hat die Lösung nicht im Kopf, wenn sie an ein Problem herangeht. Und das ist einfach brillant für professionelles Arbeiten, man muss sich nicht lange mit vorgefassten Meinungen herumschlagen.»

Frank Schillich
Head of Marketing & Strategy,
Reutax AG

www.input-consulting.ch

Können Sie dies an einem konkreten Beispiel erklären?
Die ganze Welt ist der Ansicht, dass der Börsengang von Facebook ein Riesenerfolg wird. Folglich wird derjenige, der in Facebook investieren will, alle ihm zur Verfügung stehenden Informationen dazu nutzen, seinen Entscheid zu untermauern. Ohne aber die Hintergründe zu kennen, würde ich dies niemals tun. Ich glaube eher, der ganze Facebook-Börsengang könnte zu einem Riesenbubble werden.

Sie waren in der Neunzigerjahren CEO verschiedener Tochtergesellschaften der Swissair. Sahen Sie schon damals systematische Denkfehler, die zu deren Untergang führten?
Wenn ich dies heute behaupten würde, müsste ich lügen. Damit wären wir bei einem nächsten Denkfehler – dem «Hindsight Bias»: Rückblickend macht alles Sinn. Zurück zu Ihrer Frage: Wenn man das Rad um 15 Jahre zurückdreht, erkennt man schon Hinweise, die in die falsche Richtung liefen. Philipp Bruggisser, der damalige CEO, besass eine aussergewöhnliche Aura und Überzeugungskraft. Doch hat er sich vom normalen Leben und den Mitarbeitern mehr und mehr abgekapselt und lebte in seiner eigenen Sphäre. Dies ist mir aber damals, und ich habe sehr eng mit ihm zusammengearbeitet, nicht weiter aufgefallen.

Anschliessend wurden Sie Unternehmer und erfanden getAbstract. Wie sind Sie überhaupt auf die Idee gekommen, ein Unternehmen, welches Bücher zusammenfasst, zu gründen?
Ich habe schon während meines Wirtschaftsstudiums immer gerne Sachbücher gelesen. Was ich aber vermisste, war die Einordnung, jemand, der mir sagen konnte, ob sich die Lektüre eines Buches lohnt oder eben nicht. Daraus entwickelte sich die Idee von getAbstract. Der Zeitpunkt der Gründung war optimal: Dank des Internetbooms war genügend Geld für eine neue Plattform vorhanden. Ein KMU muss genügend Startkapital haben, um mindestens drei bis vier Jahre zu überleben. Zusammen mit meinen Kollegen Thomas Bergen und Patrick Brigger starteten wir 1999 mit getAbstract. Mittlerweile sind wir in unserem Bereich weltweiter Marktleader und bieten unsere Zusammenfassungen in sieben Sprachen, das heisst auf Englisch, Deutsch, Französisch, Chinesisch, Spanisch, Russisch und Portugiesisch, an. Wenn Sie wollen, handelt es sich bei getAbstract um das globalste Schweizer Verlagshaus. Wir haben in Luzern mittlerweile 25 Vollzeitstellen, weltweit hundert, und beschäftigen zudem 120 freie Mitarbeiter.

Wie fanden Sie Ihre Kunden?
Hauptsächlich durch Mundpropaganda. Bei vielen Kunden handelt es sich auch um Grossfirmen, die getAbstract für ihr Intranet lizenzieren. Anfänglich übten wir uns, wie viele andere erfolgreiche Unternehmer, im Klinkenputzen und mussten viel Überzeugungsarbeit leisten.

«Geisteswissenschaftler interpretieren die Welt, Naturwisschaftler stellen wirklich Wissen her.»

Ihre Leser müssen sehr viel Vertrauen in Ihre Bewertungen haben …
Da wir für unsere Abonnenten eine Vorselektion ihrer Fachlektüre treffen, benötigen wir auch deren Vertrauen. Dafür haben wir ein sicheres Rezept: Meistens legen wir die Zusammenfassungen vor der Publikation dem betreffenden Autor zum Gegenlesen vor.

Geben alle Autoren ihr Einverständnis zu einer Publikation?
Ja, praktisch ausnahmslos. Nur absolute Spitzenautoren wie Jim Collins haben die Zustimmung zu einer Zusammenfassung verweigert, da sie sich durch getAbstract konkurrenziert fühlen. Vielleicht klappt es aber doch noch.

Kann man Ihr Geschäftsmodell kopieren?
Nein, es ist unmöglich, getAbstract zu kopieren, da wir mittlerweile eine Backlist von über 10 000 Büchern haben. Mit den wichtigsten Verlagen wie beispielsweise Harvard haben wir Exklusivverträge. Das bedeutet, dass wir deren Bücher exklusiv zusammenfassen dürfen. Ohne Harvard können Sie es vergessen, auf dem Markt zu bestehen. Deswegen ist es unmöglich, uns anzugreifen.

Es schlagen drei Seelen in Ihrer Brust, diejenige des Unternehmers, des Schriftstellers und des Veranstalters der Denkfabrik ZURICH. MINDS. Was steht Ihnen am nächsten?
Immer gerade das, was ich mache. Momentan ist es das Schreiben.

Was bezwecken Sie mit ZURICH.MINDS?
Mein Bestreben ist es, einmal im Jahr die klügsten Köpfe der Welt zusammenzubringen – Naturwissenschaftler, CEOs und Künstler. Diese treffen sich einmal im Jahr in Zürich und erzählen von ihren aktuellen Projekten. Es hat mich geärgert, dass viele spektakuläre Forschungsergebnisse, die rund um die Welt erzielt werden, ausserhalb der Universitäten gar nie bekannt werden und lediglich in der Pharmaindustrie vielleicht auf Interesse stossen. Mit ZURICH.MINDS möchte ich den Forschern eine Plattform dazu geben. 2008 haben wir in der Zürcher Old Fashion Bar das erste ZURICH.MINDS durchgeführt. 20 Naturwissenschaftler trafen 20 CEOs. Daraus ergab sich ein äusserst konstruktiver Dialog, sodass wir beschlossen haben, die Veranstaltung weiterzuführen.

Haben Sie etwas gegen Geisteswissenschaftler?
Geisteswissenschaftler interpretieren die Welt, Naturwissenschaftler stellen wirklich Wissen her. Es braucht beide, aber nützlicher sind die Naturwissenschaftler.

Welches ist die spektakulärste Idee, von welcher Sie in letzter Zeit gehört haben?
An der ETH wurden Roboter entwickelt, die vollkommen autonom agieren. Sie brauchen nicht einmal GPS, um sich zu orientieren. Vielleicht kann man dank dieser Entwicklung bereits in wenigen Jahren ohne menschliche Hilfe ganze Wolkenkratzer bauen. Man karrt einen Berg von Backsteinen heran und lässt die fliegenden Roboter die Wände auftürmen. Faszinierend! Ohne unsere Veranstaltung wäre dieses Unterfangen bei einer breiteren Öffentlichkeit gar nie bekannt geworden.

Welches sind Ihre nächsten Projekte?
Das nächste Buch, das im Herbst erscheinen wird: «Die Kunst des klugen Handelns». Es sind dies die nächsten 52 Denk- und Handlungsfehler, die ich jeweils in der *Sonntags-Zeitung* und neuerdings im Feuilleton der *Zeit* abhandle. Dann sind wir durch mit den Denkfehlern.