
2.1 Die Gelegenheit beim Schopf fassen

Diese Redewendung hat ihren Ursprung in der griechischen Mythologie und geht auf ein Bild des griechischen Gottes Kairos zurück.

Managern stehen nicht immer die Götter zur Seite. Auch der Gott Kairos aus der griechischen Mythologie ist nicht immer zur Stelle. Dennoch gilt er als der Gott der „günstigen Gelegenheiten“. Ihn hat ein griechischer Bildhauer mit einem lockigen Haarschopf dargestellt, deshalb der Ausdruck „... beim Schopf fassen.“ Gemeint ist jedoch, den günstigen Augenblick zu erkennen, zuzugreifen, rasch zu handeln, eben die Gelegenheit zu nutzen, die wahrscheinlich so nicht wiederkehrt. Diese Redewendung kann auf fast alle Bereiche übertragen werden, wo schnelles Handeln und rasche Entscheidungen gefragt sind. Ein Brief an Einkäufer/Verkäufer könnte mit dieser Redewendung beginnen und sie dazu auffordern nach Gelegenheiten am Markt zu suchen, oder vorhandene besser auszuschöpfen.

Tipps und Ratschläge

- Chancen wahrnehmen
- Möglichkeiten ausloten
- Zufälle nutzen
- Aufmerksamkeit üben
- Rasches Handeln

2.2 Von nichts kommt nichts

Diese Worte gehen auf die philosophische These „ex nihilo nihil fit“ bei Aristoteles, Lukrez und Thomas von Aquin zurück.

Es muss ja nicht der Totaleinsatz sein, aber ein wenig mehr Anstrengung und Zielstrebigkeit können nicht schaden. Was für die Philosophie zum Lehrsatz geworden ist („Aus nichts wird nichts“), sollte auch im Business gelten. Gemeint sind keineswegs nur Gewinnstreben und Wertsteigerung, sondern der planvolle und gezielte Einsatz vorhandener Ressourcen und Mittel. Bedeutende Denker wie Aristoteles, Lukrez und Thomas von Aquin haben diesen Lehrsatz übernommen und in ihr philosophisches und dichterisches Konzept eingefügt. Wir sehen sehr oft nur den äußerlichen Erfolg, nicht aber die Leistung und Anstrengung, die dahintersteckt. Blickt man genauer hin, bestätigt sich diese These.

► Tipps und Ratschläge

- Anstrengung und Zielstrebigkeit führen zum Erfolg
- Den Einsatz vorhandener Ressourcen und Mittel planen
- Konzeptionell denken und handeln
- Kreative Prozesse freisetzen und neue Potenziale etc. erschließen

2.3 Schuster, bleib bei deinem Leisten!

Zitat aus einer Anekdote des römischen Historikers Plinius des Älteren.

Wenn jemand über genügend Kapital verfügt, um sich auf einem neuen Geschäftsfeld zu betätigen, er aber über unzureichende Fachkenntnisse verfügt, so kann er leicht Schiffbruch erleiden. Dazu gibt es unzählige Beispiele. Die mahnenden Worte „Schuster, bleib bei deinem Leisten!“ können deshalb nicht oft genug ausgesprochen werden. Mangelndes Wissen, unzureichende Sachkenntnis und falsche Informationen führen schnell zu Pleiten und Firmenzusammenbrüchen. Ganz so dramatisch geht es beim römischen Historiker Plinius dem Älteren nicht zu. Er erzählt die Geschichte von einem Maler, der von einem Schuhmacher darauf hingewiesen wird, einen Schuh nicht korrekt abgebildet zu haben. Doch damit nicht genug. Der Schuhmacher erweist sich als strenger Kritiker, der auch noch andere Dinge am Bild bemängelt. Da platzt dem Maler der Kragen und er verweist den Schuster mit den Worten „Nicht, Schuster, über die Sandale hinaus!“ in seine Schranken – womit er deutlich machen will, dass der Schuster von der

Malerei nichts verstehe und sich deshalb auch kein Urteil erlauben kann. Klare Worte! Was für Schuhmacher gilt, gilt auch für alle anderen. Wer von fremden Dingen nichts versteht, der sollte lieber sein Geschäft betreiben und nicht mit Besserwisserei andere belehren wollen.

► **Tipps und Ratschläge**

- Ungenügende Sach- und Fachkenntnisse können den geschäftlichen Erfolg mindern.
- Das eigene Metier nicht ohne zwingenden Grund verlassen
- Wer sich auf fremden Geschäftsfeldern tummeln will, der sollte sich vorher ausreichend informieren
- Unzureichende Marktkenntnisse können fatale Folgen haben

2.4 Der springende Punkt

Zitat aus der „Tierkunde“ von Aristoteles.

„Der springende Punkt“ ist eine oft benutzte Redewendung. Punctum saliens, wie es auf Latein heißt, geht auf Aristoteles zurück. In seiner Tierkunde spricht Aristoteles davon, dass sich im Weißen des Eies das Herz eines werdenden Vogels als „Blutfleck“ zeige, „... welcher Punkt wie ein Lebewesen hüpf und springt.“ Mit dem springenden Punkt ist der Mittelpunkt des Lebens, der Punkt, auf den alles ankommt, gemeint. Doch nicht nur das. Der springende Punkt kann überall auftreten und muss nicht immer „von Herzen kommen“. Verträge die kurz vor dem Abschluss stehen, scheitern oft an springenden Punkten, weil die Bedingungen nicht klar und die Zusagen ungenau sind. Der springende Punkt lässt sich so leicht nicht unterkriegen und taucht ganz unvermittelt auf. Da heißt es Augen auf, Verträge und Abmachungen genau durchlesen, Zusagen überprüfen und Hindernisse ausräumen. Erst wenn Klarheit und Verbindlichkeit in allen Punkten besteht, sollte man unterschreiben.

► **Tipps und Ratschläge**

- Verträge genau prüfen
- Es muss Klarheit und Verbindlichkeit in allen Punkten bestehen
- Hindernisse ausräumen
- Transparenz anstreben

2.5 Die Würfel sind gefallen

Ausspruch von Julius Cäsar, überliefert vom lateinischen Schriftsteller Sueton.

„Mag es auch allen schwer gefallen sein, an der Entscheidung gibt es nichts mehr zu rütteln. Punktum.“ Das waren die letzten Worte des Vorsitzenden und damit wurde die Entscheidung rechtskräftig. Nun sind die Konsequenzen der Entscheidung umzusetzen und auszuhalten. Schließlich gibt es kein Zurück mehr. Wer hat uns nur dieses Zitat eingebrockt? Es war kein Geringerer als Julius Cäsar, der Tyrann. Als er bereits seinen Zenit überschritten hatte, musste er wohl diese Worte gesprochen haben. Der lateinische Schriftsteller und Cäsarbiograf Sueton hat sie für uns aufbewahrt. In der Geschäftswelt hingegen sieht es etwas anders aus. Da werden Entscheidungen, die unwiderruflich getroffen wurden, dann doch wieder revidiert oder ganz zurückgenommen. Schließlich gibt es keine Götter mehr, denen man sich schicksalhaft verbunden weiß – wie einst bei Cäsar. Der Ausdruck ist daher mit einer Schicksalsfrage verknüpft, die in modernen Unternehmen so nicht mehr gestellt wird.

► Tipps und Ratschläge

- Vorschnelle Entscheidungen vermeiden
- Schicksalsentscheidungen gibt es immer weniger
- Entscheidungen und Beschlüsse werden häufig revidiert oder ganz zurückgenommen
- Nichts dem Zufall überlassen

2.6 Auf Messers Schneide stehen

Zitat aus dem Versepos „Ilias“ des altgriechischen Dichters Homer, 10. Gesang, Vers 173 und 174.

„... denn nun steht es allen fürwahr auf der Schärfe des Messers...“, heißt es in der „Ilias“ des altgriechischen Dichters Homer. Und wer es genau wissen will, der lese nach: 10. Gesang, Vers 173 und 174. Die Bezeichnungen „Schärfe“ und „Messer“ deuten die heikle Situation an, in der man sich möglicherweise befindet und dessen kritischer Punkt erreicht ist. In einer solchen Situation entscheidet sich, ob eine Sache scheitert oder Erfolg haben wird. Es steht also „auf Messers Schneide“, so die volkstümliche Bezeichnung einer prekären Situation. In der Businesswelt gehören solche Situationen zum Alltag. Vieles steht dort auf „des

Messers Schneide“ und kann noch im letzten Augenblick kippen. Geschäfte können noch im letzten Moment platzen und Vertragsverhandlungen scheitern. Ist erst einmal alles unter Dach und Fach, kann durchgeatmet werden. Weit dramatischer geht es in der „Ilias“ zu, jenem Epos aus dem 8. Jahrhundert vor Christus, das Homer unsterblich machte. Als erste erhaltene Dichtung des Abendlandes ist es seitdem die ideale Schullektüre höherer Klassen, denn dieses Werk hatte einen enormen Einfluss auf die griechische Sprache, Literatur und Kultur. Was Homer Ruhm bescherte, macht Schülern das Leben schwer. Jedoch – das Kampfgetümmel zwischen den Griechen und Illion (= Troja) übt nach wie vor noch Faszination aus. Wohl auch deshalb ist man von dieser Lektüre noch nicht abgewichen. Wir wollen den Stoff aber nicht weiter vertiefen und halten uns lieber an das vorgenannte Zitat, dessen „Schärfe“ uns einleuchtet.

► **Tipps und Ratschläge**

- Wenn ein kritischer Punkt erreicht wird
- Alles kann noch im letzten Augenblick scheitern
- Wenn ein unkalkulierbares Restrisiko besteht
- Wenn alles auf dem Spiel steht

2.7 Eine Hand wäscht die andere

In dem Schelmenroman „Satyricon“ des römischen Schriftstellers Petronius Arbiter findet sich diese Redensart in lateinischer Sprache. Später wurde sie von Johann Wolfgang von Goethe in seinem Gedicht „Wie du mir, so ich dir“ übernommen.

Von Seneca über den römischen Schriftsteller Petronius Arbiter bis hin zu Johann Wolfgang von Goethe zieht sich die Spur dieses Zitats. Manus manum lavat war denn auch ursprünglich die lateinische Fassung, die in abgewandelter Form in dem Schelmenroman „Satyricon“ von Petronius Arbiter auftauchte und später von Goethe in dem Gedicht „Wie du mir, so ich dir“ übernommen wurde. Vorsicht ist jedoch bei der praktischen Umsetzung dieser Redensart geboten. Vermuten doch viele dahinter unsaubere Geschäfte. Außerdem wird den Beteiligten Manipulation und Komplizenschaft vorgeworfen. Zum Teil also strafrechtlich relevante Tatbestände – wenn sie denn an die Öffentlichkeit kämen. Harmloser dagegen sind Gefälligkeiten und da dürfen wir uns ruhig auf den Staatsminister Goethe berufen, der folgenden Vers darauf schmiedete: „Hand wird nur von Hand

gewaschen; Wenn du nehmen willst, so gib!“ Also bitte schön das Geben nicht vergessen! Doch auch dies birgt gelegentlich Gefahren, denn schnell gerät der Geber in ein Abhängigkeitsverhältnis. Statt einer fairen Partnerschaft entsteht nun eine Interessensgemeinschaft, ein Zweckbündnis mit überhöhten Erwartungen und Forderungen.

► **Tipps und Ratschläge**

- Wenn keine sonstigen Verpflichtungen bestehen, sind Gefälligkeiten erlaubt
- Kein Abhängigkeitsverhältnis eingehen
- Faire Partnerschaft nicht durch Zweifelhafte Geschäftspraktiken gefährden
- Strafrechtlich relevante Handlungen unterlassen

2.8 Das Angenehme mit dem Nützlichen verbinden

Das Zitat geht auf den Vers 343 der „Ars poetica“ des Dichters Horaz zurück.

Haben Sie schon einmal etwas von der „Ars poetica“ gehört? Nein? Aber der Ausspruch ist Ihnen geläufig. Schön. Dann kennen Sie eines der wohlklingendsten Zitate der Antike. Kein Geringerer als Horaz hat in seinen Versen jene gelobt, die es vermochten, das Angenehme mit dem Nützlichen zu „vermischen“. Klingt gut und ist gut. Denn was für die Dichter der Antike galt, muss erst recht für uns heute gelten. Sie wissen es ja selbst am besten: Eine angenehme Gesprächsatmosphäre, ein wohltuendes Ambiente, ein entspanntes Begleitprogramm machen die Geschäftsbeziehungen umso erfolgreicher.

► **Tipps und Ratschläge**

- Geschäftstreffen vorbereiten
- Kontakt zu Geschäftspartnern vertiefen
- Geschäftsbeziehungen fördern
- Programm für Geschäftsfreunde gestalten
- Geschäftsreisen planen
- Für eine gute Atmosphäre sorgen

2.9 Gleiches mit Gleichem vergelten

In dem Lustspiel „Mercator“ fällt der Satz „ut par pari respondeas“. Der römische Komödiendichter Plautus hat ihn in dem Stück einfließen lassen.

In dem Stück werben Vater und Sohn um die Gunst eines Mädchens. Beide stehen in Konkurrenz zueinander und versuchen mit den gleichen Mitteln, mit der gleichen Taktik und List das Mädchen für sich zu gewinnen. Sie schenken sich dabei nichts. Im Alten Testament heißt es unter 2. Moses 21,24 „Auge um Auge, Zahn um Zahn“. Der Satz galt lange als Legitimation für jene, die es mit Recht und Gesetz nicht so genau nahmen und einfach nur Rache nehmen wollten. Heute wird das mosaische Gesetz eher in einem neutestamentlichen Zusammenhang gedeutet, wo es mehr um Versöhnung, Koexistenz und Friedfertigkeit geht. Auch in der Wirtschaft muss es die Bereitschaft zu Nachsicht, Friedfertigkeit und Kooperation geben – vor allem aber um die Einhaltung von Recht und Gesetz. Wäre es anders, hätte unsere Zivilisation bald ausgedient.

► Tipps und Ratschläge

- Auf Nachsicht, Verständnis und Rücksichtnahme setzen
- Recht und Gesetz einhalten; dies auch vom Mitbewerber einfordern
- Rachegeanken sind kontraproduktiv
- Eventuell Wiedergutmachung und Entschädigung in Aussicht stellen

2.10 Sich in die Höhle des Löwen wagen

Redensart aus der Fabel „Der Löwe und der Fuchs“ des altgriechischen Fabeldichters Äsop.

Wer sich in die Höhle des Löwen wagt, der sollte Entschlossenheit, Mut und Standhaftigkeit mitbringen. Furcht sollte er nicht haben. Im Gegenteil, durch entschlossenes und beherztes Auftreten kann derjenige sich Respekt und Achtung verschaffen und die Gefahr abmildern. In der Fabel „Der Löwe und der Fuchs“ des altgriechischen Fabeldichters Äsop läuft es hingegen anders. Da wagt sich das Füchslin erst gar nicht in die Höhle hinein, denn es sieht mit Erschrecken wie Tierspuren in die Höhle hineinführen, aber nicht wieder hinaus. Damit ist klar, was mit dem Füchslin geschehen könnte, sollte es die Höhle betreten. Wie

paralysiert steht es vor dem Eingang und wagt nicht den ersten Schritt. Es fehlt ihm eben jener beherzte Mut, der nötig ist, um alle Kräfte zu sammeln und der Furcht zu trotzen.

► **Tipps und Ratschläge**

- Mit Selbstbewusstsein und Standfestigkeit auftreten
- Entschlossenheit und Wagemut zeigen
- Mit beherzten Mut und Furchtlosigkeit an eine Sache herangehen

<http://www.springer.com/978-3-658-16282-5>

Klassische Mythologie für Manager
Eine Inspiration für den Business- und
Managementalltag

Leonhardt, R.

2017, X, 45 S., Softcover

ISBN: 978-3-658-16282-5