

„Make the Fake – Warum Erfolg die Täuschung braucht“

Wie man den Experten gibt, ohne schon einer zu sein,

erklärt Christoph Zulehner in seinem neuen Buch

Die These ist provokant. Die Ergebnisse überraschend. Fake ist kein Betrug, sondern eine unverzichtbare Kulturtechnik. Lesen, schreiben, rechnen, faken!

Damit bricht Strategieexperte und Speaker Christoph Zulehner mit einem Tabu und setzt sich mit einem spannenden Thema unserer Zeit auseinander: warum man etwas vortäuscht zu können, noch bevor man es richtig kann.

Jeder macht es, aber keiner redet drüber. Den Experten mimen, um das Vertrauen des Marktes zu gewinnen. Das beginnt beim Kleinkind, das vorspielt, sich beim Essen nicht anzukleckern, geht weiter zum Schüler, der vorgibt, den Lernstoff bereits intus zu haben und reicht bis zum Politiker, der garantiert, mit seinem vorausschauenden Blick gesellschaftliche Entwicklungen abschätzen zu können. Durch den Begriff „Fake news“ ist der Fake in den letzten Jahren zwar in Misskredit geraten, doch Zulehner bezieht sich nicht auf inhaltlich Falsches, sondern auf eine gezielte Kulturstrategie des Menschen, um im Leben weiterzukommen und gesteckte Ziele zu erreichen.

Ein Faker ist kein Hochstapler

„Wichtig ist die Differenzierung zwischen einem Hochstapler und einem Faker. Der Hochstapler hat kein Interesse an Leistung und will aus Geltungsdrang mehr scheinen als sein, wie Frank Abagnale im Film „Catch me if you can“. Ein Faker hingegen hat einen Auftrag, um das Vertrauen seiner Zielgruppe zu erhalten“, macht Zulehner klar. Er täuscht nur zunächst vor, was er danach aber tatsächlich lernt und auch beherrscht.

Zulehner, der heuer den österreichischen Speaker Slam mit diesem Thema gewonnen hat, kam mit dem Fake schon früh in Berührung. Vor mehr als 30 Jahren war er als Krankenpflegeschüler in seinem ersten Nachtdienst für 40 PatientInnen verantwortlich. Ausgerechnet in jener Nacht musste er eine Patientin wiederbeleben, die durch seinen Einsatz überlebte. Am nächsten Tag bedankte sich die Dame bei ihm mit dem Satz „Durch Ihre Kompetenz habe ich überlebt“. „Wir brauchen nur ein bisschen in uns zu gehen, um eigene Erlebnisse vor Augen zu haben, in welchen wir gefakt haben und den Profi spielten. Der Fake ist genetisch veranlagt und hilft uns täglich, uns weiterzuentwickeln“, ist Zulehner sicher. Er ist eine unabdingbare Notwendigkeit, um in unserer Wissensgesellschaft überleben zu können.

Der Fake als Karrierestrategie

Besonders in Zeiten zunehmender Spezialisierung brauchen wir den Fake, um uns als Experten zu profilieren. Um heute als Experte ernstgenommen zu werden, benötigt es die ständige Anpassung der Spezialisierung. Aus Rechtsanwälten werden Strafrechtsexperten, Scheidungsexperten, Vertragsrechtsexperten. Aus Nah-Ost-Korrespondenten werden Terrorismus- und IS-Experten. Wie kann ich Experte bleiben, wenn sich das Wissen alle 3 – 5 Jahre verdoppelt, also regelrecht explodiert?

„Eine Welt voller Experten ist also zwangsläufig eine Welt voller Faker, denn Erfolg braucht die Täuschung“, fasst Zulehner zusammen. „Sobald wir uns dem Markt als Experte auf einem Gebiet präsentieren, geben wir ein Versprechen ab. Das Versprechen diesen Status auch zu erreichen. Wir gelten also nach außen hin als Experte, bevor wir es sind. Das ist der beste Garant für Weiterentwicklung und der Arbeit an uns selbst“, so Zulehner.

Dr. Christoph Zulehner ist Strategieexperte sowie Speaker und aus Überzeugung unentwegt Faker.

Infos zum Buch:

Make the Fake. Warum Erfolg die Täuschung braucht (Print)

Autor: Christoph Zulehner

Erschienen im Oriol-Verlag

Hardcover | 292 S. | 15,5 x 23,0 cm | € 24,90 [D]

ISBN: 978-3-9818048-6-7

Make the Fake. Warum Erfolg die Täuschung braucht (Hörbuch)

Autor: Christoph Zulehner | Sprecher: Carlos Lobo

Hörbuch | 6 CDs | xxx Minuten | € 16,90 [D]

ISBN: 978-3-9818048-5-0

Infos zum Autor:

Christoph Zulehner ist **Speaker**
aus Profession **Strategieexperte**
gelegentlich **Unternehmensberater**
schon lange nicht mehr **Krankenpfleger**
nur mehr zum Teil **Führungskraft**
in besonderen Fällen **Trainer**
wenn notwendig **Vertriebsexperte**
bei Bedarf promovierter **Wirtschaftswissenschaftler**
semesterweise **Hochschuldozent**
auf Anfrage **Diplomkaufmann**
in speziellen Fällen **Sachverständiger**
einmal im Jahr **Kapitän**
alle zwei Jahre **Buchautor**
immer wieder **Unternehmensgründer**
aber unentwegt **Faker**

Pressekontakt:

Mag. Sabine Wolfgang

Tel: 0650 535 59 91

office@sabinewolfgang.com

www.sabinewolfgang.com

Kontakt:

Dr. Christoph Zulehner

<http://www.christophzulehner.com/>