

Seth Godin

Practice

Die Methode, dauerhaft kreativ zu sein – auch wenn es manchmal  
schwerfällt

Übersetzung aus dem Englischen von Jordan Wegberg

© des Titels »Practice« von Seth Godin (ISBN 978-3-86881-841-3)  
2021 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

# INHALT

<b>VERTRAUEN SIE AUF IHR SELBST .....</b>	<b>15</b>
1. Es ist möglich .....	17
2. Das Muster und die Methode .....	17
3. Suchen Sie etwas? .....	20
4. Askida ekmek .....	21
5. Eine Methode finden .....	22
6. Jonglieren lernen .....	24
7. Wie man eine Eule zeichnet .....	25
8. Braucht es Mut, um kreativ zu sein? .....	26
9. Das ist Kunst .....	27
10. Vielleicht können Sie irgendwie Kunst machen .....	28
11. Kreativität ist eine Handlung, kein Gefühl .....	29
12. Die Geschichte (und die Entscheidung) .....	30
13. Der Flow ist ein Symptom .....	31
14. Zeit, Ihre Stimme zu finden .....	32
15. Ihre Leidenschaft entdecken .....	33
16. Der Prozess und das Ergebnis .....	33
17. Der schlechteste Chef der Welt .....	35
18. Sie sind genug .....	36
19. Randbemerkung über Entscheidungen .....	37
20. Zu Diensten sein .....	38
21. Die Arbeit und die Garantie .....	39
22. Ich fühle mich wie ein Hochstapler .....	39
23. Das Hochstapler-Syndrom ist real .....	40
24. Fangen Sie dort an, wo Sie sind .....	41
25. Wer Sie sind (und was Sie tun) .....	42
26. Wie groß ist der Ausschuss? .....	43
27. Dave Grohls Mutter .....	44
28. Tägliches Praktizieren im Dienste Ihrer Identität .....	45
29. »Bis jetzt« und »noch nicht« .....	46
30. Zur Verteidigung der Magie .....	46
31. Vertrauen, Identität und Ihre Methode .....	47
32. Lektionen im Fliegenfischen .....	48
33. Die Fadenscheinigkeit unserer Absichten .....	49
34. Die Methode ist gnadenlos .....	50

## GROSSZÜGIG ..... 53

35. Sie haben das Recht, zu schweigen . . . . .	54
36. Die großzügige Vision . . . . .	54
37. Wie hören Sie sich an, wenn Sie sich wie Sie selbst anhören? . . . . .	55
38. Zurückhaltung ist toxisch . . . . .	56
39. 20 Cent und ein Fußball . . . . .	57
40. Pythagoras und der fünfte Hammer . . . . .	58
41. Wann haben Sie das letzte Mal etwas zum ersten Mal gemacht? . . . . .	60
42. Segeln mit dem Wind im Rücken . . . . .	61
43. Die Gastfreundschaft des Unbehagens . . . . .	62
44. Diversität und Problemlösung . . . . .	63
45. Bradley Cooper ist erkältet . . . . .	64
46. »Hier, das hab ich gemacht« . . . . .	65
47. Veränderer vom Dienst . . . . .	65
48. Kein Versteck . . . . .	66
49. Der beste Grund, um Nein zu sagen . . . . .	67
50. Bestätigung ist nutzlos . . . . .	70
51. Die Angst, zurückzubleiben . . . . .	71
52. Zuversicht ist relativ . . . . .	72
53. Widerstand ist real . . . . .	73
54. Denken Sie an den Schlosser . . . . .	74
55. Die Großzügigkeit der Pennys . . . . .	75
56. (Noch) akzeptieren . . . . .	76
57. Zynismus ist ein Verteidigungsmechanismus . . . . .	76
58. Praktische Empathie . . . . .	78
59. »Jemand« hat das Fernsehen gerettet . . . . .	79
60. Meiden Sie die Ungläubigen . . . . .	80
61. Aber vielleicht braucht es mehr Arbeit . . . . .	82
62. Und vielleicht versuchen Sie, zwei Dinge auf einmal zu tun . . . . .	83
63. 3000 verkaufte Exemplare . . . . .	83
64. Drei Arten von Qualität . . . . .	84
65. Vier Arten von gut . . . . .	85
66. Die Verwirrung: Ist ein Hit gut? . . . . .	87
67. Verkaufen ist schwierig . . . . .	88
68. Verkaufen ist, wo die Verlockung liegt . . . . .	89
69. Die Allianz . . . . .	90
70. Das ist nicht für euch . . . . .	91
71. Egoismus ist eine Entscheidung . . . . .	92
72. Fixierung auf das Ergebnis . . . . .	93
73. Fixierung ist eine Entscheidung . . . . .	94
74. Der einfache Wechsel zum »Für« . . . . .	95

75. Die beiden Verpflichtungen . . . . .	96
76. Die Großzügigkeit der Kunst . . . . .	97
77. Nach dem »Warum« zu fragen ist mutig . . . . .	98
78. Wenn Sie sicher wüssten, dass Sie scheitern, was würden Sie tun? . . . . .	99
79. Die Punk-Methode . . . . .	100
80. Die Entscheidung, hinzugehen . . . . .	101

**DER PROFI . . . . . 103**

81. Die Lebensretterin, die sich nicht sicher war . . . . .	104
82. Ja, Sie sind der Rettungsschwimmer . . . . .	105
83. Sorgen . . . . .	106
84. Fahrradprobleme . . . . .	107
85. Am Haken oder nicht . . . . .	107
86. Talent ist nicht dasselbe wie Fertigkeit . . . . .	109
87. Wo ist Ihre Stunde? . . . . .	110
88. Aber kein Mitläufer . . . . .	111
89. Es ist kein Paradox . . . . .	113
90. Abstand vom Mitläufer . . . . .	113
91. Großzügig heißt nicht umsonst . . . . .	114
92. Auf der Suche nach Allianzen . . . . .	115
93. Eigenheiten . . . . .	116
94. Wählen Sie Ihre Kunden, wählen Sie Ihre Zukunft . . . . .	117
95. Wo sind die großartigen Architekten? . . . . .	118
96. Die Magie besserer Kunden . . . . .	119

**ABSICHT . . . . . 123**

97. Auf unsere Absicht kommt es an . . . . .	124
98. Absichtsvolles Handeln ist Gestaltung mit Zweck . . . . .	124
99. Bewusstes Handeln ist auch Gestalten mit Empathie . . . . .	125
100. Wie tief geht Ihre Empathie? . . . . .	126
101. Für wen ist es? . . . . .	127
102. Wen können Sie erreichen? . . . . .	127
103. Sie können nicht jeden erreichen . . . . .	128
104. Mehr und genauer, bitte . . . . .	129
105. Für wen ist es? . . . . .	129
106. Der Arbeit dienen . . . . .	130
107. Jemand, nicht jeder . . . . .	132
108. Das Überschreiten wirtschaftlicher Grenzen . . . . .	132
109. Wofür ist es? Die zweite Frage . . . . .	134
110. Was Ingenieure wissen . . . . .	135

© des Titels »Practice« von Seth Godin (ISBN 978-3-86881-841-3)  
 2021 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
 Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

© des Titels »Practice« von Seth Godin (ISBN 978-3-86881-841-3)  
 2021 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
 Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

111. Einfaches Beispiel: Der Rezeptionist . . . . .	136
112. Willkommen im »Green Mill« . . . . .	138
113. Sechs einfache Beispiele für die Frage . . . . .	139
114. Braucht ein Textverarbeitungsprogramm eine Speichern-Schaltfläche? . . . . .	140
115. Aber Moment mal, was ist mit der Tanzaufführung? . . . . .	142
116. Die Suche nach uneingeschränkter emotionaler Autorität . . . . .	143
117. Angst und die Muse und Ihre Arbeit und Ihr Dienst . . . . .	144
118. Sie können den Widerspruch sehen . . . . .	145
119. Unterbewusstes Vorfiltern . . . . .	146
120. Wofür ist es? . . . . .	146
121. Die gestaltungsorientierte Einstellung der Planung . . . . .	147
122. Wofür ist es? . . . . .	148
123. Kleinkinder verstehen es nicht . . . . .	148
124. Wofür ist es? . . . . .	149
125. Authentizität ist eine Falle . . . . .	149
126. Beständigkeit ist der Weg nach vorn . . . . .	151
127. Realer als real . . . . .	152
128. Absichtsvolles Handeln hat ein paar einfache Elemente . . . . .	153

**KEINE SCHREIBBLOCKADE . . . . . 155**

129. Qualifikationsprüfungen sind ein Hindernis . . . . .	156
130. Der Fluch der berühmten Universität . . . . .	157
131. Aber was für eine tolle Ausrede . . . . .	158
132. Jede Ausrede tut's . . . . .	159
133. Falsche Experten . . . . .	159
134. Steve Ballmer hat sich zu viel darum gesorgt, im Recht zu sein . . . . .	160
135. Es ist in Ordnung, den Status quo aufrechtzuerhalten . . . . .	161
136. Schreibblockade . . . . .	162
137. Die Suche nach Gewissheit ist der Kern unserer Blockade . . . . .	163
138. Polieren wird überbewertet . . . . .	164
139. Arethas Handtasche . . . . .	165
140. Funktioniert das Narrativ? . . . . .	166
141. Der unblockierte Architekt . . . . .	168
142. Das unendliche Spiel . . . . .	168
143. Ein Marathon ist ein unendliches Spiel . . . . .	169
144. Wie gehen wir mit der Erschöpfung um? . . . . .	170
145. Die wahre Lektion der Improvisation beginnt mit »Ja, und ...« . . . . .	171
146. »Ja, und« ist genug . . . . .	172
147. Den Anker lichten . . . . .	173
148. Der großzügige Kritiker . . . . .	174
149. Was Sie zu einem großzügigen Kritiker sagen . . . . .	175

150. Der nicht großzügige Kritiker . . . . .	175
151. Sam Raimi und der Horror der Buhrufe . . . . .	176
152. Die Möglichkeit der 1000 echten Fans . . . . .	177
153. Versunkene Kosten und Ihre Methode . . . . .	178
154. Versunkene Kosten und Abwehrhaltung . . . . .	179
155. Bonus: Die 45 Arten . . . . .	180
156. Die Option der Verletzlichkeit . . . . .	182
157. Abbey Ryan, Isaac Asimov und die Macht des Tippens . . . . .	183
158. Schreiben Sie, bis Sie keine Angst mehr vor dem Schreiben haben . . . . .	183
159. Mangel und Kreativität. . . . .	184
160. Die essenzielle Eigenschaft des Schwarzen Mannes. . . . .	185
161. Holz hacken und Wasser schleppen. . . . .	186
162. Arbeitsvorbereitung zahlt sich aus. . . . .	187
163. Aber was ist mit der Muse? . . . . .	188
164. Auf der Suche nach wünschenswerter Schwierigkeit . . . . .	189
165. Schlagtraining . . . . .	190
166. Der fehlerhafte Nike-Slogan . . . . .	191
167. Sie brauchen nicht mehr gute Ideen, sondern mehr schlechte Ideen. . . . .	192
168. Der kleinste brauchbare Durchbruch . . . . .	193
169. The Wild Side . . . . .	193
170. »Wie mache ich das besser?« ist anders als »Wie mache ich das?«. . . . .	194
171. Sich selbst beweisen, dass Kreativität nichts Verhängnisvolles ist . . . . .	195
172. Was bedeutet »gut«? . . . . .	196
173. Ihre perfekte Idee schützen. . . . .	197
174. Alexanders Theorem der Professionellen Außergewöhnlichkeit (und ihre logische Folge: das Misserfolgsnarrativ des Kreativen) . . . . .	197
175. Die Regeln des Genres . . . . .	200
176. Wandel beginnt mit dem Genre . . . . .	201
177. Inwiefern ist es anders? . . . . .	202
178. Wieder am Haken. . . . .	203
179. Ernest Hemingway gegen den Roman in Ihrem Kopf . . . . .	203
180. Meetings können helfen, tun es aber wahrscheinlich nicht. . . . .	204
181. Eine Zusammenfassung einiger Tipps und Tricks für Kreative . . . . .	205

<b>BEHAUPTUNGEN AUFSTELLEN. . . . .</b>	<b>209</b>
182. Eine Behauptung ist keine Garantie . . . . .	210
183. Amanda Theodosia Jones und die Verstärkung von Stimmen . . . . .	211
184. Ich-Sucht versus Ich-Stärke . . . . .	211
185. Behauptungen sind keine Antworten und Behauptungen sind großzügig. . . . .	212
186. Umgang mit dem Knopf . . . . .	213
187. Zielbewusstes Handeln erfordert Behauptungen . . . . .	213

© des Titels »Practice« von Seth Godin (ISBN 978-3-86881-841-3)  
 2021 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
 Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

188. Eine Behauptung ist großzügig . . . . .	214
189. Verlangen Sie Nachfragen . . . . .	215
190. Es ist eine Verschwörung . . . . .	215

**VERDIENEN SIE SICH IHRE FERTIGKEITEN . . . . . 219**

191. Die Wahrheit über das Besserwerden . . . . .	220
192. Suchen Sie nach der Kohorte . . . . .	222
193. Wie viele Jahre ist zu viele? . . . . .	222
194. Wir können alle nicht Superman sein. . . . .	224
195. Ihre Superkraft erfordert Engagement . . . . .	224
196. Um sehr gut zu sein, muss man manches vernachlässigen . . . . .	226
197. Der Beste der Welt . . . . .	226
198. Sich eine Fertigkeit aneignen . . . . .	227
199. Kann man indisches Essen lehren? . . . . .	228
200. Fachwissen: Haben Sie gelesen? . . . . .	229
201. Woher kommt guter Geschmack? . . . . .	231
202. Wissen ist eine Abkürzung zum Können . . . . .	232
203. Unverkennbar . . . . .	232

**EINSCHRÄNKUNGEN SUCHEN . . . . . 235**

204. Einschränkungen schaffen die Möglichkeiten der Kunst . . . . .	236
205. Die Icons-Ikone . . . . .	237
206. Wo sind die Mandolinen? . . . . .	237
207. Spielraum . . . . .	238
208. Sie können nicht über die Schublade hinausdenken . . . . .	239
209. Monty Python haben einen Heiligen Gral gefunden . . . . .	239
210. Susan Rothenberg malte Pferde . . . . .	240
211. Ein paar Lieblingsbeschränkungen . . . . .	241
212. Die Welt zu verändern heißt nicht, alles zu verändern . . . . .	241
213. Hybris tötet Träume . . . . .	242
214. Ist der Mond mit Staub bedeckt? . . . . .	243
215. Dem Prozess vertrauen . . . . .	244
216. Elemente der Methode . . . . .	245
217. Sie sind nicht der Chef, aber Sie sind zuständig . . . . .	246
218. Dienstags in der Anthropologie-Abteilung . . . . .	247
219. Den Raum erforschen . . . . .	248

Wo kommen Ideen her? . . . . .	249
Wenn Sie es morgen noch mal machen könnten, würden Sie es tun? . . . . .	251
Unauslöschlich . . . . .	252
Danksagung . . . . .	254
Mehr von Seth Godin . . . . .	256

© des Titels »Practice« von Seth Godin (ISBN 978-3-86881-841-3)  
 2021 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
 Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>