

## Anleitung zum Unvernünftigsein

Wie man ein aufregendes Leben lebt und ganz nebenbei noch die Welt verändert

„Der vernünftige Mensch passt sich der Welt an. Der unvernünftige Mensch besteht darauf, dass sich die Welt nach ihm zu richten hat. Deshalb hängt jeder Fortschritt vom unvernünftigen Menschen ab.“

Wie setzt man dieses Zitat von George Bernard Shaw in die Praxis um? Wie stellt man für das alte Spiel des Lebens völlig neue Spielregeln auf? Eine unterhaltsame Einführung in angewandtes Rebellieren für Fortgeschrittene.

Sie wollen eine Innovation hervorbringen? Dann müssen Sie unvernünftig sein! Aber wie muss man eigentlich drauf sein, um innovativ zu sein? Oder akademischer formuliert: Welches Mindset ist beim Generieren von Innovationen behilflich? Unter einem Mindset versteht man eine Geisteshaltung, eine Sichtweise, manche nennen es auch eine „Denke“. Mit welcher Denke lässt sich das Zitat von George Bernard Shaw in die Praxis umsetzen? Es scheint so, als seien wir meist zu vernünftig, um innovativ zu sein. Wie kann man das heilen? In Form von fünf Mindsets bringt Stephan Meyer Ihnen „unvernünftige“ Sichtweisen näher. Sie erfahren dabei:

- Von einem Mann, dessen Idee vielen Menschen das Leben rettete, der aber später verrückt wurde und seinen Lebensabend in der Irrenanstalt verbrachte
- Von einer Erfindung, die wir täglich nutzen und warum diese ausgerechnet von einem Bestattungsunternehmer gemacht wurde
- Von einem Unternehmen, das an seine eigene Erfindung nicht glaubte, und deshalb jemand anderen reich machte
- Warum es leichter ist, eine geniale Idee zu haben, als darüber zu reden
- Warum Sie möglicherweise ein Genie sind, und warum es trotzdem keiner merkt

**Erfahren Sie, wie man Innovationen erschafft und dabei noch einen Riesenspaß hat!**

Lernziele: Lebenslust, Motivation, Innovationsfreude und Eigeninitiative. Schlagworte: Innovation, Erfindung, Genie, Genialität, Begabung, Invention, Zukunft, Idee, Mindset, Denken, Querdenker

**Über Stephan Meyer:** Vielen gilt er als Rebell, als Querdenker in Sachen Unternehmensstrategien, Corporate Foresight und Krisenmanagement, als einer, der "heilige Kühe" gern in Frage stellt. Sein Credo: Spielregeln sind zum Verändern da. Eingefahrenen Prozessen und Denkweisen erteilt er eine klare Absage und beweist, warum Mittelmaß nie gewinnen wird. Als Vortragsredner aus Leidenschaft besitzt Stephan Meyer die Fähigkeit, komplexe Zusammenhänge sehr einfach und gut verständlich zu formulieren. Seine Rhetorik, gewürzt mit einem guten Schuss Humor, führt zu Teilnehmerfeedback wie: "Der beste Vortrag, den ich je im Leben gehört habe!"

Stephan Meyer studierte Wirtschaftspsychologie und BWL. Er hat umfangreiche Projekterfahrung und weiß, wie man den Unternehmenswert steigert. Er arbeitete für eine große, internationale Unternehmensberatung, gründete für eine deutsche Bank eine Tochtergesellschaft und ist seit 2001 selbstständig. Er beriet Kunden wie Deutsche Telekom, Deutsche Bahn, Volkswagen, Novartis und zahlreiche Mittelständler. Seine Kunden sind glücklich.