KEVIN WALTERSCHEN
MINDSET SPEAKER

„Distanz ist, was Dein Kopf daraus macht!“

Die Parabel von der Orange

Randall L. Rid

Die Parabel von der Orange

Es war einmal ein junger Mann, der gern für ein bestimmtes Unternehmen arbeiten wollte. Es war ein sehr angesehenes Unternehmen mit guten Verdienst- und Aufstiegsmöglichkeiten. Er bewarb sich dort und erhielt seinen ersten Job. Da er ein sehr ehrgeiziger Mann war, setzte er sich sogleich ein Ziel: eine Beförderung. Er wollte Abteilungsleiter werden, was ihm noch mehr Ansehen und noch mehr Geld einbringen würde. Er erledigte alle seine Aufgaben, begann bereits früh am Morgen und blieb lange im Büro, damit sein Chef auf jeden Fall mitbekam, dass er Überstunden machte.

Es vergingen einige Jahre bis eine Stelle als Abteilungsleiter frei wurde. Aber zu seiner großen Bestürzung wurde die Position an einen anderen Mitarbeiter vergeben, der gerade erst sechs Monaten in der Firma tätig war. Der Mann war sehr verärgert und verlangte bei seinem Chef nach einer Erklärung.

Der Vorgesetzte entgegnete: *„Bevor ich Ihre Frage beantworte, würden Sie mir einen Gefallen tun?“*

„Ja, natürlich“, erwiderte der Angestellte.

„Würden Sie in den Supermarkt hinübergehen und ein paar Orangen kaufen? Meine Frau braucht welche.“

Der junge Mann erklärte sich einverstanden und ging in den Laden. Als er wiederkam, fragte der Chef: *„Welche Sorte haben Sie gekauft?“*

„Keine Ahnung“, erwiderte der junge Mann. *„Sie wollten doch, dass ich Orangen kaufe, und das habe ich gemacht. Hier sind sie.“*

„Wie viel haben sie gekostet?“, fragte sein Chef.

„Das weiß ich nicht genau“, gab er verblüfft zur Antwort. *„Sie haben mir 30 Dollar gegeben und hier sind der Beleg, sowie das Wechselgeld.“*

„Vielen Dank“, erwiderte sein Chef. *„Jetzt setzen Sie sich einmal und schauen Sie aufmerksam zu.“*

Der Vorgesetzte rief nun den Mitarbeiter herein, den er befördert hatte, und trug ihm die gleiche Aufgabe auf. Auch dieser erklärte sich einverstanden und ging in den Supermarkt.

Als er wiederkam, fragte der Chef: *„Welche Sorte haben Sie gekauft?“*

„Nun ja, es gab ziemlich viele Sorten“, erwiderte er gewissenhaft. *„Es gab Navelorangen, Blondorangen, Blutorangen, Mandarinen und viele weitere. Ich wusste nicht, welche ich kaufen soll. Aber Sie haben ja gesagt, dass Ihre Frau welche braucht, und so habe ich sie dann angerufen. Sie hat erzählt, dass sie eine Party plant und Orangensaft machen möchte. Also habe ich den Verkäufer gefragt, welche Sorte den besten Saft gibt. Er erklärte mir, dass die Blondorangen besonders süß und saftig sind, also habe ich diese Sorte gekauft. Ich habe sie auf dem Rückweg bei Ihnen zu Hause abgeliefert. Ihre Frau hat sich sehr darüber gefreut.“*

„Wie viel haben sie gekostet?“, fragte sein Chef.

„Tja, das war auch so eine Sache. Da ich nicht wusste, wie viele ich kaufen soll, habe ich Ihre Frau noch einmal angerufen und gefragt, wie viele Gäste sie erwartet. Zwanzig, erfuhr ich. Dann habe ich den Verkäufer gefragt, wie viele Orangen man braucht, um Saft für zwanzig Leute zu machen. Es waren ziemlich viele. Daraufhin habe ich gefragt, ob es einen Mengenrabatt gibt, und diesen auch bekommen. Eigentlich kostet so eine Orange 75 Cent, aber ich habe nur 50 Cent bezahlt. Hier sind das Wechselgeld und der Beleg.“

Der Chef sagte lächelnd: *„Danke. Sie können gehen.“*

In der Tür drehte sich der zweite Mann um und ergänzte: „A*chso, Ihre Frau wird in der Tüte auch einen Ingwer finden. Das ist kein Versehen, sondern ein Tipp des Händlers. Ein Hauch Ingwer verleiht dem Orangensaft den absoluten Frischekick.*“

Er sah zu dem jungen Mann, der das alles beobachtet hatte. Dieser stand auf und sagte mit zusammengesackten Schultern: *„Ich verstehe, was Sie meinen.“* Deprimiert aber erleuchtet verließ er das Büro.

KEVIN
WALTERSCHEN
MINDSET SPEAKER

„Distanz ist, was Dein Kopf daraus macht!“

KEVIN WALTERSCHEN
MINDSET SPEAKER

PHONE
+49 (0) 2681 984 788 4

MAIL
kontakt@kevin-walterschen.de

Follow me on: