LESEPROBE

5 Minuten

Vom kleinen Aufschub und dem, was dabei liegen bleibt

Mag. Erich Simon

Prolog und Kapitel 1



Kirschen-Verlag Edition Simon · Zug

© 2026 Erich Simon. Alle Rechte vorbehalten.

kirschen-verlag.ch

Für meine Frau Nataliia,

die mich durch jede Minute dieses Jahres begleitet hat –

auch durch die fünf, die nie fünf waren.

Inhalt

Prolog: «Wann gehst du duschen?»

Teil I – Die Formel

- Kapitel 1: Fünf Minuten – Anatomie einer Ausrede
- Kapitel 2: Gleich, Moment, bin schon unterwegs
- Kapitel 3: Morgen ist auch noch ein Tag

Teil II – Warum wir aufschieben

- Kapitel 4: Die Zwei-Minuten-Regel
- Kapitel 5: Den Frosch zuerst – und die Kirsche zum Schluss
- Kapitel 6: Das offene Fenster im Kopf
- Kapitel 7: Parkinson und die Arbeit, die sich ausdehnt

Teil III – Fünf Minuten im Alltag

- Kapitel 8: Der Hauswart kommt um zehn
- Kapitel 9: Ihr Anruf ist uns wichtig
- Kapitel 10: Die Steuererklärung
- Kapitel 11: Ich rufe Sie zurück

Teil IV – Wenn fünf Minuten zählen

- Kapitel 12: In der Notaufnahme sagt niemand «gleich»
- Kapitel 13: Die fünf Minuten, die man nicht mehr bekommt

Teil V – Die Kunst des richtigen Aufschiebens

- Kapitel 14: Der Sofaüberwurf am Sonntagabend
- Kapitel 15: Nicht jetzt – sondern morgen um neun
- Kapitel 16: Fünf Minuten für mich

Epilog: Jetzt

Anhang – Das 5-Minuten-Arbeitsbuch

Prolog: «Wann gehst du duschen?»

Es ist Sonntagabend, kurz vor neun Uhr. Den Abend über haben wir französische Chansons gehört, auf dem Tisch steht eine Tasse Schwarztee mit Zitrone, und ich liege auf dem Sofa und schreibe. Meine Frau fragt: «Wann gehst du duschen?»

«5 Minuten», sage ich.

Ich sage es, ohne aufzusehen. Und ich sage es, ohne nachzudenken. Es ist eine Antwort, die ich seit Jahrzehnten gebe, und sie ist mir herausgerutscht, bevor ich wusste, was ich eigentlich meine.

Was meine ich? Ganz sicher nicht fünf Minuten. Niemand, der «5 Minuten» sagt, schaut dabei auf die Uhr. «5 Minuten» heisst: Nicht jetzt. Ich bin beschäftigt. Lass mich in Ruhe. Und, wenn man ehrlich ist: Frag bitte nicht noch einmal.

Meine Frau weiss das. Sie fragt nicht noch einmal. Sie hat eine bessere Idee. Der Sofaüberwurf, sagt sie, müsse gewaschen werden. Er sei schmutzig. Ich sitze jeden Tag darauf, und jetzt liege ich auch noch darauf. Seit wir Anfang Oktober eingezogen sind, wurde er nicht gewaschen.

Sie hat vermutlich recht. Aber es ist Sonntagabend, neun Uhr. Wer jetzt den Überwurf abzieht, die Maschine füllt und auf das Ende des Programms wartet, schläft nicht vor Mitternacht. Der Überwurf kann warten. Er wartet ja schon seit fünf Wochen.

So liege ich da, mit zwei Aufgaben vor mir. Die eine dauert eine Viertelstunde, und ich schiebe sie auf. Die andere dauert zwei Stunden, und ich schiebe sie mit gutem Grund auf. Der Unterschied zwischen diesen beiden ist das Thema dieses Buches.

Irgendwann habe ich gelesen, man solle alles, was ansteht und wenig Zeit braucht, sofort erledigen. Dann sei es erledigt und belaste nicht mehr. Der amerikanische Berater David Allen hat daraus eine Regel gemacht: Was weniger als zwei Minuten dauert, wird sofort getan.[1] Eine Dusche dauert länger als zwei Minuten. Aber sicher nicht länger als die Zeit, die ich jetzt damit verbringe, darüber zu schreiben, warum ich nicht dusche.

Unsere Grosseltern kannten die Regel als Sprichwort: Was du heute kannst besorgen, das verschiebe nicht auf morgen. Die meisten von uns kennen eher die Fassung mit dem Augenzwinkern: … das verschiebe ruhig auf morgen. Ich hätte geschworen, sie stamme aus «Vom Winde verweht». Sie stammt nicht daher. Scarlett O'Hara sagt am Ende nur, morgen sei auch noch ein Tag.[2] Das ist etwas anderes. Es ist kein Aufschub, sondern Trotz. Wer alles verloren hat, verschiebt die Verzweiflung auf morgen. Ich verschiebe nur die Dusche.

Zwei Tage vor diesem Sonntag habe ich erlebt, wie es ist, wenn niemand «5 Minuten» sagt. Am Freitagnachmittag kam ich in die Notaufnahme, und innerhalb weniger Minuten lag ich an den Monitoren. Dort sagt keiner «gleich». Dort zählt jede Minute, und alle wissen es. Vielleicht ist es kein Zufall, dass mir die fünf Minuten ausgerechnet an diesem Wochenende auffallen.

Dieses Buch handelt von den fünf Minuten, die wir sagen und nicht meinen. Es handelt von den Dingen, die wir aufschieben, obwohl sie schnell erledigt wären, und von denen, die wir zu Recht liegen lassen. Es handelt vom Hauswart, der um zehn kommen wollte und um elf kam, von der Bank, die uns in die

Warteschleife schickt, und von der Steuererklärung, die jedes Jahr aufs Neue überraschend fällig wird. Und es handelt von den fünf Minuten, die man irgendwann nicht mehr bekommt.

Ich habe es sofort begonnen, noch am selben Abend. Ein Buch mit dem Titel «5 Minuten» auf morgen zu verschieben, wäre ein Verstoss gegen den eigenen Titel gewesen.

Und jetzt gehe ich duschen. Wirklich. In fünf Minuten.

Anmerkungen und Quellen

1 Allen, David (2001): Getting Things Done. The Art of Stress-Free Productivity. New York: Viking.

2 Mitchell, Margaret (1936): Gone with the Wind. New York: Macmillan.

TEIL I

Die Formel

Kapitel 1: Fünf Minuten – Anatomie einer Ausrede

Es gibt Sätze, die wir hundertmal am Tag hören und nie bemerken. «5 Minuten» ist einer davon. Er fällt am Esstisch und im Büro, am Telefon und im Treppenhaus. Er fällt im Kinderzimmer, wenn das Licht ausgehen soll und ein kleiner Mensch mit grossem Verhandlungsgeschick um «noch 5 Minuten» bittet. Er fällt morgens um halb sieben, wenn der Wecker klingelt und wir mit geschlossenen Augen die Schlummertaste suchen. Und er fällt am Sonntagabend auf dem Sofa, wenn jemand fragt, wann man denn endlich duschen gehe.

Wer «5 Minuten» sagt, will etwas loswerden. Nicht die Aufgabe – die bleibt ja. Sondern die Frage nach ihr. Es lohnt sich deshalb, diese zwei Wörter einmal so genau anzusehen, wie man sonst nur einen Vertrag liest. Was steht da eigentlich? Und was steht im Kleingedruckten?

Warum ausgerechnet fünf?

Man könnte auch «eine Minute» sagen. Aber eine Minute ist zu kurz und zu genau. Wer «eine Minute» sagt, muss in einer Minute tatsächlich aufstehen, sonst ist er sofort entlarvt. Man könnte auch «zehn Minuten» sagen. Aber zehn Minuten klingen bereits nach einer echten Verzögerung, nach einem Termin, nach einer Bitte um Geduld. Wer «zehn Minuten» sagt, muss begründen, warum.

Fünf Minuten liegen genau dazwischen. Sie sind kurz genug, um harmlos zu klingen, und lang genug, um zu entkommen. Sie klingen nach einer Zahl, funktionieren aber wie ein Wort. Niemand stellt die Stoppuhr. Niemand erwartet es. Fünf Minuten sind keine Zeitangabe, sondern eine Währung, mit der wir uns Ruhe kaufen.

Was die Formel leistet

Die Formel leistet drei Dinge zugleich, und genau deshalb ist sie so erfolgreich.

Erstens schützt sie die eigene Ruhe. Wer gerade in eine Arbeit vertieft ist, in einen Gedanken, in einen Text, der will nicht unterbrochen werden. «5 Minuten» zieht eine unsichtbare Linie um den Schreibtisch. Das ist nicht immer Faulheit. Manchmal ist es schlicht Konzentration, die sich gegen eine Störung wehrt. Wer einmal mitten in einer Steuerberechnung gefragt wurde, ob man noch Brot brauche, weiss, wovon ich rede.

Zweitens wahrt sie den Frieden. «5 Minuten» ist ein Nein, das nicht wie ein Nein klingt. Der Soziologe Erving Goffman hat beschrieben, wie viel Mühe Menschen darauf verwenden, im Gespräch das Gesicht zu wahren – das eigene und das des anderen.[1] Die Sprachwissenschaftler Penelope Brown und Stephen Levinson haben daraus eine ganze Theorie der Höflichkeit gemacht: Wir verpacken Ablehnung in Formen, die dem anderen nicht wehtun.[2] «5 Minuten» ist so eine Verpackung. Sie sagt nicht «Ich will nicht», sondern «Ich will schon, nur nicht jetzt». Der Fragende verliert nicht das Gesicht, der Gefragte nicht seine Ruhe. Ein perfekter Kompromiss – solange niemand nachrechnet.

Drittens vertagt sie eine Entscheidung. Das ist die heimtückischste Leistung der Formel. Wer «5 Minuten» sagt, hat noch gar nicht entschieden, ob er es überhaupt tun wird. Er hat nur entschieden, jetzt nicht zu entscheiden. Der Psychologe Piers Steel, der zahlreiche Studien zum Aufschieben ausgewertet hat, beschreibt genau diesen Kern: Wir verschieben freiwillig etwas, das wir eigentlich tun wollen, obwohl wir wissen, dass wir uns damit schaden.[3] «5 Minuten» ist die höfliche Kurzform dieses Widerspruchs.

Ein Code, den alle kennen

Das Erstaunliche ist, dass die Formel funktioniert, obwohl jeder sie durchschaut. Meine Frau weiss, dass meine fünf Minuten keine fünf Minuten sind. Ich weiss, dass sie es weiss. Und trotzdem sage ich es, und trotzdem nimmt sie es hin. Wir spielen ein Spiel, dessen Regeln wir nie besprochen haben.

In jeder längeren Beziehung entwickelt sich dafür ein eigener Wechselkurs. Am Anfang bedeuten fünf Minuten vielleicht zehn. Nach einigen Jahren zwanzig. Irgendwann sagt der andere: «Ich kenne deine fünf Minuten.» Spätestens dann ist die Formel entwertet, und es braucht neue Mittel. Bei uns war es am Sonntagabend der Sofaüberwurf. Meine Frau hat nicht ein zweites Mal nach der Dusche gefragt. Sie hat eine neue Aufgabe auf den Tisch gelegt. Das ist die Antwort einer klugen Verhandlerin auf eine entwertete Währung: Man wechselt das Thema und erhöht den Einsatz.

Die Inflation der kleinen Versprechen

Als Steuerberater habe ich mein Berufsleben lang mit Geld und mit Zusagen zu tun gehabt. Beide funktionieren nach demselben Prinzip: Ihr Wert hängt am Vertrauen. Ein Franken ist so viel wert, wie die anderen glauben, dass er wert ist. Und eine Zusage ist so viel wert, wie oft sie eingehalten wurde.

Fünf Minuten sind ein kleines Versprechen. Wer es zu oft bricht, betreibt Inflation. Jedes weitere «5 Minuten» ist weniger wert als das vorherige, bis es gar nichts mehr kauft. Dann glaubt man uns nicht einmal mehr die Dinge, die wir wirklich in fünf Minuten erledigen würden.

Ich habe früher für Kunden Überbrückungsfinanzierungen und Kontoeröffnungen arrangiert, oft innert einer halben Stunde. Das ging nur, weil die Menschen auf der anderen Seite wussten: Wenn ich «in einer halben Stunde» sagte, dann meinte ich eine halbe Stunde. Vertrauen ist nichts anderes als eingehaltene Zeitangaben. Wer sein «gleich» ernst meint, dem öffnen sich Türen. Wer es nicht ernst meint, steht irgendwann vor verschlossenen.

Verdoppeln und eine Einheit höher

Als ich noch Mitarbeiter führte, hatte ich mir eine eigene Umrechnungstabelle zurechtgelegt. Wenn ich jemanden fragte, wie lange er für eine Aufgabe brauche, nahm ich seine Antwort, verdoppelte die Zahl und nahm die nächsthöhere Zeiteinheit. Sagte ein Mitarbeiter «5 Minuten», dann wusste ich: Frühestens in zehn Stunden lohnt es sich nachzufragen. Aus «zwei Stunden» wurden vier Tage, aus «einer Woche» zwei Monate.

Das klingt wie ein Scherz, und ein wenig ist es auch einer. Aber die Regel lag erstaunlich oft richtig. Nicht weil meine Mitarbeiter unzuverlässig gewesen wären, sondern weil Menschen fast immer unterschätzen, wie lange etwas dauert.

Die Psychologen Daniel Kahneman und Amos Tversky haben dafür einen Namen gefunden: den Planungsfehlschluss.[4] Wir planen so, als würde alles glattgehen, und vergessen die Unterbrechungen, die Rückfragen und das Telefon, das immer im falschen Moment klingelt. Selbst wer weiss, dass er sich regelmässig verschätzt, verschätzt sich beim nächsten Mal wieder. Roger Buehler und seine Kollegen haben das an Studenten gezeigt, die ihre Abgabetermine trotz aller Erfahrung zu optimistisch ansetzten.[5] Der Schriftsteller Douglas Hofstadter hat daraus ein Gesetz gemacht, das sich selbst auf den Arm nimmt: Es dauert immer länger, als man denkt, selbst wenn man Hofstadters Gesetz berücksichtigt.[6]

Damit bekommen die fünf Minuten ein zweites Gesicht. Nicht jedes «5 Minuten» ist eine Ausrede. Manchmal glauben wir es wirklich. Wir glauben, die E-Mail sei in fünf Minuten geschrieben, das Telefonat in fünf Minuten erledigt, der Text in fünf Minuten korrigiert. Und dann ist es Mitternacht. Die Ausrede belügt den anderen. Die Selbstüberschätzung belügt uns selbst.

Bevor wir also über die fünf Minuten der anderen lächeln, lohnt sich ein Blick auf die eigenen: Wie oft habe ich «5 Minuten» gesagt – und wie oft waren es tatsächlich fünf?

Und wie man es anders sagen könnte

Heisst das, man darf nie mehr «5 Minuten» sagen? Nein. Aber man kann sich angewöhnen, ehrlicher zu sein – mit dem anderen und mit sich selbst. Es gibt im Grunde drei ehrliche Antworten auf die Frage, wann man etwas tun wird.

Die erste lautet: **«Jetzt.»** Und dann steht man auf und tut es. Das ist die beste Antwort, wenn die Aufgabe klein ist. Eine Dusche gehört dazu.

Die zweite lautet: **«Um halb zehn.»** Eine echte Uhrzeit statt einer Floskel. Sie gibt dem anderen etwas, woran er sich halten kann, und uns selbst eine Frist, die wir ernst nehmen müssen.

Die dritte lautet: **«Heute nicht mehr.»** Das ist die mutigste Antwort, weil sie ein Nein ist, das wie ein Nein klingt. Aber sie ist oft die klügste. Der Sofaüberwurf am Sonntagabend um neun ist dafür das beste Beispiel – auch wenn ich an diesem Abend damit nicht durchgekommen bin.

Alle drei Antworten haben etwas gemeinsam: Sie treffen eine Entscheidung. «5 Minuten» trifft keine. Es schiebt die Entscheidung nur vor sich her, so wie man einen Einkaufswagen vor sich herschiebt, in dem man längst vergessen hat, was eigentlich drin liegt.

Im nächsten Kapitel geht es um die Verwandten der fünf Minuten: um «gleich», «Moment» und das berühmte «Ich bin schon unterwegs». Sie sind genauso harmlos – und genauso verräterisch.

Anmerkungen und Quellen

1 Goffman, Erving (1955): On Face-Work. An Analysis of Ritual Elements in Social Interaction. In: Psychiatry 18 (3), S. 213–231.

2 Brown, Penelope / Levinson, Stephen C. (1987): Politeness. Some Universals in Language Usage. Cambridge: Cambridge University Press.

3 Steel, Piers (2007): The Nature of Procrastination. A Meta-Analytic and Theoretical Review of Quintessential Self-Regulatory Failure. In: Psychological Bulletin 133 (1), S. 65–94.

4 Kahneman, Daniel / Tversky, Amos (1979): Intuitive Prediction. Biases and Corrective Procedures. In: TIMS Studies in Management Science 12, S. 313–327.

5 Buehler, Roger / Griffin, Dale / Ross, Michael (1994): Exploring the «Planning Fallacy». Why People Underestimate Their Task Completion Times. In: Journal of Personality and Social Psychology 67 (3), S. 366–381.

6 Hofstadter, Douglas R. (1979): Gödel, Escher, Bach. An Eternal Golden Braid. New York: Basic Books.

Ende der Leseprobe

«5 Minuten» erscheint im Kirschen-Verlag Edition Simon, Zug, auf Deutsch, Russisch und Englisch. Wer informiert werden möchte, sobald das Buch erscheint, schreibt eine kurze Nachricht an verlag@kirschen-verlag.ch.



Kirschen-Verlag Edition Simon · Zug

kirschen-verlag.ch · verlag@kirschen-verlag.ch