

Wenn der Kontext den Bach runter geht

Verfasser: Claus David Grube

Artikel für MultiMind, 2001, (MultiMind heißt heute „Kommunikation und Seminar“, Junfermann Verlag)

„Was wollen Sie?“, fragt der proaktiv orientierte Coach (der Zauberer Bandgrin) und lädt zum Träumen ein. Und baut den Coachee auf, dass der den Mut fasst und Visionen entwickelt:

„Ich will reich sein und glücklich!“

„Ja, ja, und wie werden Sie das erreichen?“

„Ich werde Aktienfonds mit guter Rendite kaufen und aus den Gewinnen mehr Fonds und ich habe gerade ein Buch gelesen, dass sagt, dass man damit in 7 Jahren Millionär wird und...“

Mit Aktienfonds ist in den letzten Jahren nur der darüber schreibende Bestsellerautor Millionär geworden. Andere Coachees entwickeln handfestere Businesspläne.

Aber die Frage bleibt: Reicht die Mischung aus Enthusiasmus, Selbstüberzeugung und Ressourcenzugang oder geht mein Coachee denselben Weg wie so mancher der charismatischen Motivationsgurus: Den in die (noch größere) Pleite?

Die Frage ist, ob Erfolg ohne Anpassung an den Kontext, in dem er stattfinden soll, möglich ist und ob eine Wahrnehmung des Kontextes nicht mindestens genauso wichtig ist wie die Wahrnehmung und Optimierung des inneren Systems.

Die Herausforderung könnten anspruchsvoller nicht sein, denn wir befinden uns in einer Zeit des rasanten Niedergangs unserer Welt und in diesem das Glas als halbvoll wahrzunehmen, könnte fatal sein. Denn die Frage ist doch, ob es vorher leer oder voll war und sich neigt oder füllt. Prozessorientiert eben. Wenn das Glas halbvoll ist und eben noch zu dreiviertel und irgendwo ein Viertel versickert ist, nützt der ganze Optimismus nicht. Nun heißt es realistisch werden und Schadensbegrenzung einleiten.

Ein paar Anmerkungen also zu unserem größeren Kontext, der ökonomischen Welt.

Ach ne, erst eine Geschichte:

Es war einmal. Zum Zauberer Bandgrin kam die wunderschön anzusehende, aber arme Blumenverkäuferin Rosi und klagte ihr Leid:

„Ach, wenn ich doch nur mehr Blumen verkaufen würde!“

Bandgrin drehte sie flugs auf proaktiv: „Rosi, wer ist der reichste Mensch in deiner Umgebung?“

„Das ist der reiche Herr Konteckst!“

„OK (bzw. neuerdings sagen wir politisch umsichtigen Linguisten: „D’Accord!“), und wie könntest du Herrn Konteckst (der Junggeselle war, wie Bandgrin wusste) dazu bringen, deinen ganzen Strauß Blumen abzukaufen und das jeden Tag?“

„Wirklich? Er müsste mich ja erst einmal bemerken!“

„Und wie könntest du das machen?“

„Ich müsste meinen Stand da platzieren, wo er jeden Tag lang kommt!“

„Und wo wäre das?“

„Ja, am Bach, an der Brücke, da geht er jeden Tag in sein Kontor. Seine Villa ist nämlich an der linken Flusseite und das Kontor ist im Städtchen auf der rechten Flusseite!“

„Gut, sehr gut. Willst du also deinen Stand besonders herrichten und schön verzieren und dich selbst auch ein wenig herausputzen und dich dann dort an der Brücke am Bach platzieren und ihm, dem Herrn Konteckst, einen Strauß, nein viele Sträuße verkaufen?“

„Ja, das will ich!“

„Und wie sehr glaubst du, dass du das kannst und schaffst?“

„Ja, voll und ganz!“, und Rosi strahlte und der Oberkörper richtete sich auf, die Atmung wurde voller und, was Bandgrin sah, überzeugte ihn: Rosi würde zweifellos Erfolg haben.

So investierte Rosi also in ihr Geschäft und in sich und gab alles Geld für ein schönes Kleid aus und war wohlgenut, als sie ihren Blumenstand an der Brücke am Bach aufbaute.

Wie jeden Morgen um die Zeit nahte tatsächlich Herr Konteckst von seiner Villa her. Herr Konteckst war in Gedanken versunken, denn er hatte Sorgen. Die Villa war quasi schon zwangsversteigert. Seine Geschäfte liefen wegen der Wirtschaftskrise gar nicht gut und es sah so aus, als würde er pleite gehen. Wie konnte er es abwenden? Er musste den Kopf klar kriegen. Er musste einen Einfall haben.

Er kannte eine Stelle am Bach, wo er mal gesessen hatte, und ein rettender Einfall war ihm gekommen und kurz vor der Brücke, kurz vor der Brücke entschloss er sich, den Bach hinunter zu gehen und an der Stelle

über sein Leben nachzudenken und so sah er nie Rosis Blumen.

Und die Rosi schaute schön deppert drein, als kurz vor ihr und ihrem Blumenstand der ersehnte Kunde sang und klanglos vom Wege abbog.

Sollte sie ihm den Bach runter folgen?

Denn merke: Wenn der Kontext den Bach runter geht, nützt der ganze Optimismus nix. Ziele, die sich nicht an einen den Bach runter gehenden Kontext anpassen können, sind für die Katz.

Tja, und wie ist es denn mit unserem deutschen Kontext dieser Tage? Können wir Klienten, Coachees und uns selbst auffordern, mit Power und Hoffnung in die Zukunft zu blicken? Können wir es wagen, sie ihren Fokus auf etwas richten zu lassen?

„Wenn wir alle motivieren und Optimismus verbreiten, wird es einen Aufschwung geben und allen wird es gut gehen,“ klamiert der NLP-gestählte Träumerealistkritiker (oder Realkritikträumer?).

Leider gibt es strukturelle Problem in der ökonomischen Tiefenstruktur und evtl. hat in gewisser Weise doch Marx recht, wenn er sagt, dass das Sein das Bewusstsein bestimmt und nicht umgekehrt. Denn diese Ökonomie, in der wir leben, muss kollabieren. In ihr Ziele zu entwickeln ist derzeit eher nutzlos. Ziele des Überlebens, ja. Ziele zum Aufbau der darauf folgenden Ordnung, super. Hier und Jetzt Millionär werden? Wenig Chance.

Was sind die Probleme?

Das Hauptproblem ist Verschuldung. Die Staaten der Erde sind verschuldet. Einige sind so verschuldet, dass sie kein weiteres Geld bekommen, wie Argentinien. „Schulden sind doch kein Problem,“ ruft da der Keynesianer.

„Macht einfach mehr davon!“

Sir Keynes war davon ausgegangen, dass das Schuldenmachen des Staates dazu verwendet wird, die Wirtschaft so anzukurbeln, dass durch die Steuereinnahmen von mit guten Aufträgen erfreuten Firmen das vorübergehende Defizit wieder ausgeglichen wird. Leider neigt aber der Politiker wie jeder Mensch dazu in den guten Zeiten überoptimistisch zu werden und mehr auszugeben, als später wieder hineinkommt und so entsteht eine wachsende Verschuldung und den Gedanken des ausgeglichenen Budgets sind die Finanzminister der EU auch gerade wieder am Verwerfen.

Warum sind die Staatsschulden ein Problem? Sie erzeugen eine Folge von Inflation zu Deflation zu Hyperinflation.

Inflation: Das Geld wird entwertet und alles wird teurer.

Deflation: Um überhaupt etwas verkaufen zu können, senken alle die Preise und verdienen weniger und gehen pleite.

Hyperinflation: Um nicht auch pleite zu gehen, verursacht der Staat eine Hyperinflation. All das geschah in Deutschland im 20. Jahrhundert zweimal. Und es lag nicht an den Politikern oder Bankern, sondern ist systemimmanent.

Staatschulden führen in den Staatsbankrott, denn der Staat muss zwar die Schulden nicht zurückzahlen (er kann sie durch Neuverschuldung voranschreiben), die Zinslast drückt aber durch den Zinseszinsseffekt immer und immer mehr und die sogenannte Zinsquote, das ist der Anteil der Steuereinnahmen der für Zinszahlungen draufgeht, ist mittlerweile beim Bund bei 20% angekommen und in einigen Bundesländern (voran Berlin und Hamburg) bei 30%. Mit dem Rest können die Verpflichtungen kaum noch bezahlt werden, zumal diese in der verschlechterten Wirtschaftslage zunehmen.

Was sind die Lösungen?

Erst einmal die kollektiven Lösungen: Die beste Lösung ist der Staatsbankrott. Das führt zwar zwischenzeitlich zur Vernichtung von Guthaben (denn die Staatsgläubiger sind ja zumeist die Bürger), setzt aber eine frische Dynamik frei. So geschah es 1949. Man sollte dieses Mal aber ein wenig besser nachdenken und den Staat dazu zwingen, Wechsel auf die Zukunft der Kinder sein zu lassen.

Und man bräuchte ein anderes Geldsystem.

Da Politiker noch ein wenig leben wollen, werden sie erst Leistungen kürzen, die Bürokratie verschlanken und anders herumtricksen, um den Staatsbankrott erst nach ihrer Abwahl erleben zu müssen.

Man kann auch versuchen die Verschuldung durch die Annektierung reicher Nachbarländer oder reicher Länder des Nahen und Fernen Ostens in den Griff zu bekommen. So versucht es gerade die US-Regierung. Das hat vom 15-19. Jahrhundert ja auch gut geklappt. Aber auch das Römische Reich konnte nicht so viel erobern wie es verschuldet war. Denn der Zinseszins-Effekt ist uneinholbar.

Die individuellen Lösungen liegen in einer geschickten Anpassung an den Niedergang. Es gibt Marktlücken und Nischen.

Es gibt Hedge-Funds. Das sind neuartige Anlageformen, mit denen auch bei fallenden Börsenkursen gewonnen wird. Was ethisch ist, da es die gesamtgesellschaftliche Liquidität stabilisiert (und weil der Autor dieses Artikel im Bereich der Hedge-Fonds tätig ist.)

Es gibt billig bleibende Werte aufzukaufen: Land, Produktionsmittel, billige Aktien von nach dem Crash weiterhin guten Unternehmen, Intelligenz, Kunst.

Nichtsdestotrotz: NLPler, hört auf mit den großen Zielen.

Das ist zu fokussiert. Es braucht heutzutage Flexibilität. Der Fokussierte sieht die Sache zu eng.

Also nicht: Was willst du?

Sondern: Was möchtest du?

In welchem Kontext möchtest du diese Absicht verwirklichen?

An welche Kriterien dieses Kontextes möchtest du dich so besser anpassen können, dass du die Absicht verwirklichst?

Rosi ging also auch den Bach runter, die Blumen würden eh verwelken. Sie nahm den ganzen Strauß und stellte sich vor den Herrn Konteckst.

„Hier, Sie guter Mann. Ich möchte Sie erfreuen und diese Blumen schenken.“

Der Herr Konteckst griff reflexartig in die Westentasche, um sein Portemonnaie zu zücken. Aber es war ja leer.

„Sie können es schon annehmen, das Geschenk!“, sagte Rosi.

„Geld will ich keines!“

„Ja, dann“, stotterte Herr Konteckst.

Wie die Geschichte weitergeht, können Sie sich selbst ausmalen. Vielleicht haben sie nur eine Nummer geschoben da am Ufer, vielleicht sind sie ein Paar geworden und haben in einem fernen Land eine gemeinsame Existenz neu aufgebaut, vielleicht haben Sie sich auch nie wiedergesehen und der Herr Konteckst wurde Wanderarbeiter oder Prediger und die Rosi, ja die Rosi, erkannte, dass Blumen es in schlechten Zeiten nicht bringen und handelte fortan mit Pilzen, welche die Nerven beruhigten.

Und wenn Sie nicht gestorben sind, dann leben Sie einfach heute!

Verfasser.

Claus David Grube,

NLP-Lehrtrainer

Entwickler von „Noëdo“, einer NLP-Weiterentwicklung

www.grube-trainings.de

E-mail: cdg@grube-trainings.de