

Darf ich bitten: Geld

Der Tanz mit dem Schein.

Der Tango gehört zu den Meisterwerken des immateriellen Erbes der Menschheit. Ich spreche vom Tango Argentino, der wenig gemein hat mit dem europäischen Standard-Tango. Der Tango vom Rio de la Plata formt die Spannung zwischen Mann und Frau zu einer vergänglichen Zeichnung, zu einem Gemälde auf dem Parkett, das aus dem Moment entsteht und mit diesem vergeht. Es ist eine Architektur, die nichts baut – eine Komposition des Augenblicks – eine Hymne an das Jetzt.

Doch eine Regel ist in Stein gemeißelt: Der Mann führt. Die Frau folgt. Auf Augenhöhe. Denn der Tango ist die meisterliche Balance zwischen einer klaren männlichen Führung und einem gleichwertigen weiblichen Echo, das die Garnierung des Tanzes ist.

Der Mann muss bei sich sein und in der Bewegung in sich ruhen. Er führt die Frau in den offenen Raum und lässt sich leiten und treiben vom Rhythmus der Musik. Das A und O sind klare Signale des Mannes. Die Kunst der Frau besteht darin, sich darauf einzulassen, die Impulse aufzunehmen und zur eigenen Bewegung zu wandeln. Diese Ko-Kreation macht den Tango zum Tango. So gesehen ist der Tango ein faszinierender Gedanke, der sich tanzen lässt. Und der zu einer Analogie mit Geld einlädt. Darf ich bitten?

Die Indirektheit des Geldes.

Wir bekommen Geld niemals direkt. Niemals! Dieser Gedanke ist beim ersten Hinhören meist fremd und daher erklärungsbedürftig. Doch Geld kommt immer indirekt zu uns, über ein via. Via Arbeit – also als Lohn für Ihre Arbeit - oder via Produkte, oder via einer Dienstleistung. Sie bekommen Geld als Gegenleistung für Ihr Wissen, wenn Sie dieses vermarkten oder über Kreativität, beispielsweise als Grafikerin. Oder über einen Mix aus diesen Feldern. Wenn Sie Geld vom Sparkonto abheben, dann haben Sie entsprechende Handlungen eben vorher gesetzt.

Aus meiner Sicht ist eine der größten Schwierigkeiten mit Geld diese Indirektheit. Wie oft denken wir: "Hätte ich doch nur mehr Geld". Doch solche Gedanken sind leere Kilometer. Sie verpuffen tatsächlich im Nirgendwo. Denn unser Tanzpartner ist nicht das Geld, sondern ...? Genau: Es sind jene Felder, die ich eben erwähnt habe. Bezahlte Arbeit. Produkte. Dienstleistung. Wissen. Kreativität. Wenn Sie genau hinschauen, so werden Sie schwerlich weitere Felder finden.

Und was ist, wenn jemand Geld erbt? Nun, dann kommt dieses Geld aus einer speziellen sozialen Situation und wiederum als Ergebnis von etwas anderem. Möglicherweise vom Tod eines vertrauten Menschen. Worauf ich hinaus will ist: Ihren Blick für die Indirektheit zu schärfen. Das ist der erste und wichtigste Schritt, um sich von Identifikationen mit Geld zu lösen. Solange wir mit Geld verhaftet sind, fehlt dieser innere Abstand. Wir neigen dann dazu, unseren Selbstwert mit unserem Kontostand zu verknüpfen, was purer Unsinn ist.

Attraktivität

Eine schöne Frau ist für einen Mann attraktiv. Ein Systemtheoretiker könnte das trocken etwa so formulieren: "Die Schöne versklavt die Aufmerksamkeit des Betrachters." Denn die Aufmerksamkeit des Mannes bleibt an der Frau haften. Attraktoren bewirken genau das. Sie lenken und steuern die Aufmerksamkeit!

Nun, die gesamte Wirtschaft ist im Grunde ein Wettspiel um unsere Aufmerksamkeit. Ein Mensch in der Ersten Welt bekommt im Durchschnitt eine Million Signale zugespielt, dies oder das zu kaufen. Und das Jahr für Jahr. Tendenz steigend. Wir bewegen uns in einer Ökonomie der Aufmerksamkeit.

Das Wort Attraktion kommt aus dem Französischen und bedeutet Anziehungskraft. Im Kontext eines Zirkus ist das eine Glanznummer. Im Tanz mit Geld auf dem Marktplatz löst Attraktivität Begehrlichkeit aus. Und das ist es, was die Abstimmung am Markt bestimmt! Auch das ist ein Punkt, den viele Menschen übersehen. Meist denken wir: "Wäre ich doch nur bekannter." Doch bekannt war der Konsum auch und ging in Konkurs. Ein entscheidende Wettbewerbsvorteil und ein zentraler Erfolgstreiber ist jene Attraktivität, die Begehrlichkeit auslöst.

Wer seinen Tanz meisterlich gestalten will, ist sehr gut beraten, mehr an der Attraktivität seiner Arbeit, seiner Produkte, seiner Dienstleistung, seiner Kreativität, seines vermarktbareren Wissens zu feilen und etwas weniger an Geld zu denken. Dieses kommt wie von alleine durch jene Kanäle, die wir kollektiv ohnehin gelegt haben. Attraktivität heißt das Zauberwort.

Die Neurose der Sachzwänge

Es ist noch nicht lange her, da durfte ich am Entrepreneurship-Summit auf der FU in Berlin sprechen. Eingeladen von Günter Faltin, Professor. Und ich konnte mich einem meiner Lieblingsthemen zuwenden – der Schönheit in der Wirtschaft.

Nun, wie mag es Ihnen ergehen beim Thema Schönheit und Wirtschaft? Mein Erleben ist, dass Wirtschaft stets mit Problemen und deren Lösung und mit Nutzen und dessen Stiftung in Zusammenhang gebracht wird. Das hat einen ähnlichen Charme als würde ein Tangotänzerin sagen: "Ich tanze deshalb Tango, weil das meine Cholesterinwerte stabilisiert."

Es ist erstaunlich: Kaum sprechen wir von Wirtschaft, geben wir Herzblut und Leidenschaft, Hingabe und Spirit, beseeltes Handeln und Liebe weitgehend an der Garderobe ab. Plötzlich werden Fakten zur einzigen Realität. Wir tun so, als wären Sachzwänge gottgewollte Naturkatastrophen. Das Wedeln mit Fakten macht uns in der Regel zu Opfern der Umstände. "Die Fakten sprechen eine klare Sprache" – wer kennt diesen Sager nicht?

Ich bitte Sie: Wenn es irgend geht, lassen Sie sich nicht von Sachzwängen stoppen. Hinterfragen Sie diese. Durchbrechen Sie die Konvention mit Ihrer Kreativität. Die Lösungen liegen meist direkt neben der verstaubten Straße. Gehen Sie einen inspirierenden Weg. Folgen Sie Ihrer eigenen Spur. Wann wird es weit in Ihnen und wann eng? Wo wachsen die Blumen? Wo sind Ihre Gefährten? Wir brauchen eine Gemeinschaft von Ungleichgesinnten. Von Menschen, die Sein und Tun als zwei Schritte verstehen, die zusammengehören: Sein:Tun:Sein:Tun. Ruhe und Aktivität. Stille und Aktion. Sachzwänge fördern ein Wirtschaftswachstum bis zum bitteren Ende. Dabei gibt es einen Wachstumsmarkt von grandioser Größe. Es ist das Wachstum nach innen. Hin zu unserem Wesen. Hin zu unserem Sein. Hin zum Transzendenten und zum Leben, das wir sind. Hin zu einem Mehr an Kooperation. Hin zu einer Schwarmintelligenz und einem gemeinsamen Wir. Hin zu einer Ko-Kreation mit der Natur und zur Intelligenz des Herzens.

Wenn Sie die diese Musik hören ...

beginnen Sie zu tanzen. Übernehmen Sie die Führung. Nehmen Sie Ihr spirituelles Wissen um sich von der Identifikation mit Geld zu befreien. Identisch bedeutet "völlig gleich". Warum sollten Sie vollkommen gleich wie Geld sein? – das ist unsinnig.

Wenn Sie mit einem Zeuge-Bewusstsein Ihren Tanz am Markt beobachten, dann schauen Sie auf die Attraktivität Ihres Tuns. Fragen Sie sich – wie Sie die Attraktivität Ihres Angebotes steigern

könnten. Wie? Sie wissen selbst: Neutrale Beobachtung verändert alles. Die Magie des Größeren beginnt dann zu wirken, wenn wir neutral etwas beobachten und dabei ein Vakuum aushalten. Wenn wir uns in einem Nicht-Handeln verankern können. Die Chinesen sprechen von wu-wei. "Wu" bedeutet, das Nachfolgende ist nicht vorhanden. Das ist "wei". "Wei" ist die "greifende Hand des Affen". Sie beobachten die Situation und wissen, es geht im ersten Schritt um die Lösung von Geld-Identifikationen. Wahres Loslassen führt zur Kontrolle über die Situation. Die Dinge entwickeln sich. Schälen sich frei. Befreien sich.

Im nächsten Schritt geht es um die Attraktivität Ihres Angebots. Ihrer Produkte. Ihrer Dienstleistung. Ihrer Arbeit. Erlauben Sie auch hier dem Vakuum zu wirken. Es werden Impulse kommen, Ideen tauchen auf. Möglichkeiten. Menschen. Chancen. Und Sie werden spüren, wenn es an der Zeit ist zu handeln.

Und dann...? Dann handeln Sie! Stark. Couragiert. Gescheit und ausgerichtet. Handlung vertreibt Sorgen und befreit von Grübeln. Aktionitis ist nur denken und nur reden. Handlung ist Aktion.

Ein Tangotänzer hat keine Zeit zu denken. Er gibt sich der Musik hin, fällt in sein Können, vertraut sich selbst in der Bewegung und seine Partnerin tut das gleiche. So geschieht ein WIR aus Individualität.

Flow entsteht dann, wenn die Anforderung aus der Situation mit unseren Fähigkeiten übereinstimmen. Setzen Sie daher die Anforderung dort an – wo Sie Ihre Fähigkeiten haben. Überschätzen Sie sich nicht. Unterschätzen Sie sich nicht.

Go with the flow. Go and grow!

Karl Gamper

Infoteil

Karl Gamper ist Autor u.a. des Buches "So schön kann Wirtschaft sein" – dem meistverkauften inpire!-Buch der Mediengruppe Kamphausen. Alle Arbeiten von Karl Gamper und seiner Frau Jwala sind zu beziehen über www.SIGN.ag.

Signs by Jwala sind Stimmungsaufheller einer Neuen Art. Essentielle Botschaften auf Produkten wie Kerzen, Textilien, Gläsern. Die Attraktivität kommt aus dem Geflecht von Schönheit, Lebenskunst, Stimmigkeit und fairen Preisen. "Impulse für ein gut gelebtes Leben" und "SignSpuren" werden kostenlos bis Ende Dezember 2010 bei jeder Bestellung mitgeliefert. Bestseller sind die 54-Sign-Karten mit dem Buch Fingerzeige und CD von Jwala Gamper.

Autorenteil

Karl Gamper ist Autor und lebt mit seiner Frau und Seelengefährtin Jwala im 500 Jahre alten Claudiaschlössl in Tirol. Das Landhaus auf diesem Kraftplatz vermieten die beiden bevorzugt an LeserInnen. Karl Gamper ist ein Pionier im Bereich Spirit und Wirtschaft und sein Kernanliegen ist, einen Beitrag zu geben für ein gut gelebtes Leben. Sein Blog: www.KarawanenWeg.cc