



Crisis –what crisis?

Von Constantin Sander

Die Katastrophe kam plötzlich und traf die meisten

unvorbereitet. Einige Fachleute hatten schon länger davor gewarnt, aber nun traf es die Menschen mit voller Wucht. Die Folgen waren verheerend. Auch wenn der Ort des Geschehens weit weg war, so waren doch auch zahlreiche Europäer davon betroffen – arm und reich gleichermaßen. Ein Tsunami ist eine Naturgewalt. Er lässt sich weder steuern, noch lassen sich die Folgen wirklich ernsthaft begrenzen. Nur die rechtzeitige Flucht kann retten.

Da adäquate Reaktionen auf lebensbedrohende (Natur-) Gefahren die Verhaltensschemata von Menschen evolutionär geprägt haben, neigen wir dazu, diese auch in anderen Krisensituationen anzuwenden. Wir re-agieren auf sie ebenso durch Vermeidung bzw. mit Flucht. Da wir aber neben unserem Stamm- und Mittelhirn, das diese Schemata hervorbringt auch noch unsere Großhirnrinde besitzen, die für rationale Prozesse zuständig ist, müssen wir uns fragen, ob derartige Verhaltensschemata auch in Zeiten der Wirtschaftskrise wirklich angemessen sind.

Krisenstimmung

„Wir haben eine tiefe Rezession vor uns.“ „Eine Krise größer als 1929.“ Die Märkte brechen zusammen.“ Was macht das eigentlich mit Ihnen, wenn Sie so etwas lesen? Weckt das Ihre Motivation? Erhöht das Ihren Tatendrang? Oder stockt Ihnen der Atem und Angst kommt auf - und wenn nicht Angst dann wenigstens Besorgnis? Haben Sie

sich eigentlich schon einmal gefragt, warum eigentlich? Was ist eigentlich eine bevorstehende Krise? Wer macht die? Kommt sie über uns wie eine Naturgewalt?

Naturgewalten haben zwei Eigenarten: Zum einen die Unvermeidbarkeit und zum anderen die Unmittelbarkeit der Wirkung der Unausweichlichkeit auf unsere Wahrnehmung. Ist das ebenso bei einer Wirtschaftskrise? Ist auch sie unvermeidlich? Ist Ihnen schon einmal aufgefallen, dass diese Krisen regelmäßig stärker ausfallen als vom Sachverständigenrat der so genannten Wirtschaftsweisen vorausgesagt wurde? Kommt also die Krise unvermeidbar über uns oder machen wir sie?

Reaktiv oder pro-aktiv?

Die in Krisenzeiten vorherrschenden Verhaltensmuster sind durch re-aktives Verhalten gekennzeichnet. Wir sind scheinbar nicht mehr Herr der Lage (was wir bei Naturkatastrophen in der Tat selten sind) und unser Handeln besteht im Unterlassen und in Flucht. Wir unterlassen es, nicht unbedingt erforderliche Ausgaben und Investitionen zu tätigen, wir ziehen unser Kapital aus unsicheren Anlagen ab und investieren, wenn überhaupt, in vermeintlich sichere Anlagen.

Angst bestimmt unsere Wahrnehmung, unser Denken und Verhalten - und engt unsere möglichen Handlungsoptionen ein. „Vorsicht ist die Mutter der Porzellankeise“ sagt der Volksmund. Das ist meist die sicherste Option bei einer lebensbedrohenden Gefahr.

Aber genau das erzeugt die eigentliche Krise, wenn wir es mit sozialen Prozessen zu tun haben, und zu denen gehören Wirtschaftsprozesse nun mal. Die Krise macht nichts mit uns – wir machen die Krise.

Sollen wir also so weiter machen wie bisher? Keineswegs! Wir sollten aber nicht re-agieren, also problemorientiert handeln, sondern uns pro-aktiv, also lösungsorientiert verhalten. Reaktive Menschen lassen sich durch die vermeintlichen Umweltgefahren und ihre Ängste treiben, pro-aktive Menschen haben zwar Gefahren im Blick, orientieren sich aber an ihren Zielen und Werten und lassen sich von ihrem Mut leiten. Wie ist das bei Ihnen? Handeln Sie re-aktiv oder pro-aktiv? Sind Sie Getriebener oder sind Sie Herr der Lage?

Was können wir für Sie tun?

Was können Berater in der aufziehenden Krise für Sie tun? Ganz einfach: Mit Ihnen Ziele und Handlungsoptionen herausarbeiten, Ihre Ressourcen aktivieren und Ihre „Messer schärfen“. „Müssten wir uns aber nicht zuerst mit dem Problem befassen?“ werden viele jetzt fragen. Nun, haben Sie das nicht schon getan? Sind nicht die Medien voll davon? Das können Sie weiter so machen, nur werden Sie dann wahrscheinlich feststellen, dass die Beschreibung des Problems schon das Problem ist. Wäre es anders, wäre es die Lösung. Mit anderen Worten: Problemorientierung führt kaum zur Lösung, denn sie schränkt immer unsere Sichtweisen ein. Kreative Lösungen finden sich stets jenseits des Problemhorizontes.

Vorbeugen schützt vielleicht vor Erkältung, nicht aber vor einer Krise. Sollten Sie sich beim Lesen dieser Zeilen dabei

ertappt haben, eher zu den re-aktiven Menschen zu gehören, dann sollte das Ihr Selbstwertgefühl nicht zu sehr mindern, denn das ist nur allzu menschlich und Sie sind da nicht allein. Sollten Sie Hilfestellung benötigen, um zu einem pro-aktiv denkenden und handelnden Menschen zu werden, dann wenden Sie sich vertrauensvoll, nein, nicht an Ihren Arzt oder Apotheker, sondern an einen kompetenten Berater, der mit Ihnen lösungsfokussiert Veränderungsprozesse, Teamentwicklungen, Projektmanagement, Selbst- und Zeitmanagement oder ähnliche Fragestellungen angeht. Behalten Sie mit seiner Hilfe Ihre Handlungsoptionen und erweitern Sie diese. Erfolg folgt auf Handeln, nicht auf Unterlassen.

Ach, ja, und halten Sie die Augen und Ohren auf, wenn die Erde bebt oder der Sturm tobt. Naturgewalten sind nicht zu unterschätzen.

Der Autor:

Dr. Constantin Sander hat einen Hintergrund sowohl in naturwissenschaftlicher Forschung als auch in Marketing und Vertrieb in leitender Position und arbeitet als Coach und Trainer in Heidelberg. Website: www.mind-steps.de.