

**Stichworte:**

**Finanzkrise – Gesetz der Anziehung – Law of Attraction - Krisenbewältigung – Wirkung der Sprache**

**Mehr oder weniger Finanzkrise in der EU?**

Politikberater untersuchen Zusammenhang von gedachter Absicht und verursachter Wirkung politischer Erklärungen.

Wer will schon, dass eine Finanzkrise, wie derzeit am Beispiel Griechenland, Portugal und Spanien sichtbar, sich verschärft?  
Bewusst will das sicherlich niemand, aber dennoch scheint genau dies – unbewusst - , mehr oder weniger intensiv, im gesamten Politikgeschehen zu passieren.

Der Grund, den die Experten dafür sehen, ist einem Sachverhalt geschuldet, dem Persönlichkeits- und Erfolgstrainer zunehmend höhere Bedeutung beimessen: Dem Zusammenhang von Ziel und Aufmerksamkeit bei der Kommunikation.

Das ExpertenNetzwerk Menschen Machen Wirklichkeit hatte dazu kürzlich Fachleute verschiedenster Richtungen zum Hearing - „Bewusst erfolgreich Politik gestalten“ - eingeladen.

Politikwissenschaftler, Politikberater und Vertreter aus allen Ebenen der Politik, diskutierten mit Quantenphysikern, Neurowissenschaftlern und Erfolgstrainern.

Um dem Hearing hinreichend politisches Interesse zu geben ,hatte für den Vorstand des Netzwerkes Gerd K. Schaumann angeregt, möglichst aktuelle Themen mit besonderem gesellschaftlichen Interesse auszuwählen.

Auch war die Zielrichtung abgesteckt. Es sollte darum gehen, die Wirk-Mechanismen politischer Intensionen zu durchleuchten, fachbezogene Lösungsfragen wurden deshalb auch nur erläuternd zugelassen.

Nachdem zunächst zwischen Wissenschaft und Politik einerseits und der Gruppe der „Erfolgs-Gurus“ eine Phase der Verständigung notwendig wurde, waren die Ergebnisse am Ende der Veranstaltung höchst erfreulich, wenn auch keineswegs einvernehmlich.

Was letztlich zählt ist der beabsichtigte Erfolg, in dieser Absicht waren sich alle einig. Wie dieser Erfolg jedoch zu optimieren sei, darin unterschieden sich die Gruppen recht erheblich.

Die eher traditionellen Politikberater legten größeren Wert auf Verständlichkeit, Betroffenheit und Kommunikation der Themen, während die andere Gruppe eher auf die Bedeutung hinwies, Aufmerksamkeit konzentriert auf Lösungen auszurichten

und besonders auf Faktoren, wie Hoffnung Optimismus zu achten. Bei allen Formen der Kommunikation sollte stringent darauf geachtet werden, auf jede Form angestaunender Folgen zu verzichten.

Unterstützung erhielt diese Meinung seitens der Vertreter der modernen Quantenphysik, die anhand zahlreicher Beispiele plausibel auf einen offensichtlichen Wirk-Zusammenhang hinwiesen. Verkürzt gesagt meinten sie: Wohin die Aufmerksamkeit fließt, dahin fließt auch die Energie. Wird die Aufmerksamkeit z.B. auf Finanzkrise gelenkt, verstärkt das – meist unbewusst – die Stärke der Krisengedanken, was dazu führt, dass noch intensiver über die betreffende Krise nachgedacht wird (Potenzierungs-Effekt)

Dies wurde von der Gruppe der Neurowissenschaftler bestätigt. Sie ergänzten, dass sich ähnliche Gedanken zunächst zu Gedankenmustern verbinden, aus denen später handfeste Überzeugungen in der Bevölkerung würden. Ihr Fazit: Je mehr über Krise geredet wird, umso eher und mehr verfestigt sich in der Gesellschaft, dass eine Krise tatsächlich besteht.

Mehrer Erfolgstrainer berichteten, dass sich solche Mechanismen mit gemachten Erfahrungen bei ihren Coachings decken und wiesen darauf hin, wie schwer es ist solche Überzeugungen später wieder zu korrigieren, weil Menschen durchaus geneigt seien, ihre Überzeugungen als „Wirklichkeit“ einzustufen.

Anhand zweier in letzter Zeit sehr populär gewordenen Konzeptionen, wie z.B. „The Secret“ (Das Geheimnis) und „The Law of Attraction“ (Das Gesetz der Anziehung) wurden konkrete politische Aussagen – aller Parteien – untersucht. Obwohl die Aussagen inhaltlich stark different waren, glichen sie sich überraschend klar bei der faktischen Wirkung: Fast überall war so etwas wie „Kampf der Krise“ angesagt. Da weniger die Worte wirken, als dies offensichtlich Gedanken tun (Kraft der Gedanken) wurden solche Äußerung als höchst problematisch eingestuft, denn es besteht zumindest die Vermutung, dass – wie im Gesetz der Anziehung beschrieben wird – Gedanken wie Magnete wirken, also anziehend und nicht abstoßend sind. Demnach sind auch Sätze, die etwas ausdrücken, was nicht gewollt wird, dazu geeignet, gerade das Nicht-Gewollte noch zu verstärken!

Irgendwie „faszinierend“ fanden alle Teilnehmer das Hearing schon, denn Querdenken ist in der Politik, zumal im permanenten Wettbewerb der Parteien untereinander, nur bedingt an der Tagesordnung.

Schon irgendwie komisch, brachte es Teilnehmer auf den Punkt: Kritisiert demnach Partei A die Partei B, tut sie doch eigentlich etwas, was sie sicherlich anders beabsichtigt hatte ...

Wobei dieser Teilnehmer – unbeabsichtigt - fast das Ergebnis des Hearings auf den Punkt brachte. Die Empfehlung an Politiker und Parteien, genauer hinzuschauen, was man wirklich will und die Methoden so zu wählen, dass das Beabsichtigte auch wirklich einzutreten vermag und keineswegs zum Gegenteil der Absicht führt.

Präsident Obama scheint dies zu erkennen, wenn er seinen Landsleuten bei (fast)

<b>ThemenBereich</b>	<b>Spielfeld Politik</b>
<b>Herausgeber</b>	<b>Experten-ErfolgsNetzwerk <a href="http://www.menschen-machen-wirklichkeit.de">www.menschen-machen-wirklichkeit.de</a></b>

jeder Gelegenheit zuruft: „Yes, we can it!“ (Ja, wir können es!)

Der Artikel wurde am 29.04.2010 veröffentlicht. Er ist auch in online-Presse-Portalen archiviert, u.a. in [www.mewsmax.de](http://www.mewsmax.de)