

Von Fesseln befreit

Von Al Weckert

Es ist nie zu früh
und nicht zu spät,
das richtige Verhältnis
zum Geld zu bekommen.



Im Januar erlebte ich als Trainer ein Auftragsloch. Erst verflachte der kräftige Rückenwind der Vorjahre zu einer lahmen Brise, dann ging gar nichts mehr. Der Ozean, in dem ich fische, wurde leer und spiegelglatt und begann schließlich zuzufrieren. Anfangs betrachtete ich die plötzliche Stille als Geschenk des Himmels, als Einladung, mich einmal richtig zu erholen. Dann wurde ich nervös.

„Wir sehen nie das Ende der Straße. Wir hoffen und glauben daran, dass man nur noch diese eine nächste Kurve kriegen muss“, sagt der Gefühlsexperte Dr. Lightman in der Fernsehserie „Lie to me“. Im Januar hatte die Straße erstmals in meiner Trainerkarriere keine Biegung. Ich stand vor dem Abgrund der Zahlungsunfähigkeit und blickte starr vor Schreck in die Tiefe. Ich erkannte Anteile meiner Persönlichkeit, die all das verwalten, was in meinem Leben mit Geld zu tun hat. Und auf dem Chefsessel meiner „inneren Finanzaufsichtsbehörde“ saß ein ratloses, verängstigtes Kind, das sich selbst für seine Unfähigkeit hasste. Ein gewaltiger Schreck fuhr mir in die Glieder.

Seitdem ich mich mit Gewaltfreier Kommunikation beschäftige, gehe ich mit größtmöglicher Achtsamkeit mit inneren Persönlichkeitsanteilen um. Die kleine, überforderte Stimme in mir schien schon seit vielen Jahren um Hilfe zu schreien. Aber immer, wenn es richtig brenzlich wurde, hatten Glück, Kredite und Angebote von außen eine Auseinandersetzung mit ihr unnötig gemacht.

Die Frage lautete nun: Was hat das Kind damals, als es den Umgang mit Geld ausprobierte, nicht gelernt? Welches Fi-

nanzwissen muss ich mir als Erwachsener aneignen, um die überforderten Kind-Anteile für immer von dieser Aufgabe zu entlasten? Mithilfe dieser Stichwörter fand ich im Internet das Buch „Rich Dad, Poor Dad. Was die Reichen ihren Kindern über Geld beibringen“ von Robert T. Kiyosaki und Sharon L. Lechter (Goldmann/Arkana). Ich ärgerte mich beim Lesen über die vielen zeitraubenden Wiederholungen, die das Buch aufblähen. Aber am Ende hatten Kiyosakis Kernthesen wie fehlende Puzzlesteine meine Bewusstseinslücken geschlossen.

Kiyosaki zeigt, dass Wohlstand den drei Fähigkeiten Finanzwissen („Cashflow-Management“), Zeitmanagement und Menschenkenntnis („Mitarbeiterführung“) folgt. Nichts davon lernen wir in der Schule. In Punkt 3 war ich als Trainer für Gewaltfreie Kommunikation bereits Experte, in den ersten beiden Punkten ein kleiner, ahnungsloser Junge. Aufgeputscht von den Dialogen Kiyosakis mit seinen beiden Vätern nahm ich wahr, dass auch meine zwölfjährige Tochter fast jeden Tag mit mir das Gespräch über Geld suchte. Ich begann, ihr aus meiner neuen Erwachsenenposition etwas über den Zusammenhang von Zeit- und Finanzmanagement zu vermitteln.

Ich bot ihr zunächst einen Deal an: Fortan durfte sie mich jeden Abend fragen, was (1) die wichtigsten und (2) die finanziell erfolgversprechendsten Aufgaben für meinen nächsten Arbeitstag seien. Diese Aufgaben schrieb ich auf kleine bunte Aufkleber und klebte sie unter dem Monitor an meinen Computer. Anstatt mich im Tagesgeschäft zu verzetteln, widmete ich mich nun morgens zuerst dem Ziel

der Neukundengewinnung, was ich bisher viel zu oft vor mir hergeschoben hatte. Innerhalb von wenigen Tagen akquirierte ich für vier Wochen gut bezahlte Arbeit. Die Wirkung von Zeitmanagement auf meine Liquidität war bewiesen. Was blieb, war die Frage nach dem Umgang mit den Ersparnissen.

Ab sofort las ich meiner Tochter jeden Abend aus dem Kinderbuch „Felix und das liebe Geld. Roman vom Reichwerden und anderen wichtigen Dingen“ des Finanzjournalisten Nikolaus Piper (Beltz/Gelberg) vor. Dort lernte sie den Begriff der Inflation kennen und stellte entsetzt fest, dass das Geld, das lose in ihrem Zimmer herumflog, täglich an Wert verliert. Wir gingen zur Post und informierten uns über ein Sparbuch. Das steigerte die Enttäuschung jedoch nur noch, denn auch dort verliert das Geld an Wert. Die Inflation übertrifft in der Regel die Sparbuchzinsen.

Um uns Spielgeld zu verschaffen, warfen wir jeden Abend, nach der Beschriftung der Aufgabenzettel, 2 Euro in eine Sparbüchse. Unser Plan: Sobald die Sparbüchse 100 Euro anzeigt, investieren wir in Vermögensbildung.

Wie lernt man Vermögensbildung? Das Buch „So geht Geld. Richtig sparen, vorsorgen und anlegen“ von Michael Braun (Mosaik/Goldmann) erklärt alle populären Investitionsformen in einer Sprache, die man gleich beim ersten Lesen versteht. Braun schimpft über das distanzierte Verhältnis der Deutschen zum Geld. Die Mehrheit lasse sich von Bankberatern und Fondsmanagern leimen und jammere anschließend, anstatt sich hinzusetzen und sich zu informieren. Dann kommt er zur Sache und gibt konkrete Tipps zu allen denkbaren Anlageformen.

Mit diesem Grundwissen überflog ich den Wirtschaftsteil meiner Tageszeitung und stieß auf die Werbung eines Windradparks, die eine hohe Rendite anpries. Ich ließ mir die Verträge schicken und studierte das Kleingedruckte. Risiko, Gewinn, Gebühren und Fristen – alles war nach meinem Geschmack. Mit meinen Kindern besuchte ich den Tag der offenen Tür und unterhielt mich mit dem Unternehmensgründer und mit Kleinanlegern, die dort seit mehreren Jahren Geld investieren. Der Gesamteindruck veranlasste mich, unsere ersten 100 Euro in die Anlage zu investieren. Am Glücksrad gewannen wir drei Hubschrauberflüge über das Windparkgelände. Den Umgang mit Geld zu lernen kann auch Spaß machen. Sogar Deutschen.

Nun kam ich richtig in Fahrt. Ich besorgte mir den Taschenguide „Kaufmännisches Rechnen“ von Manfred Weber (Haufe), der alles Mathematische enthält, was man im Leben braucht: Skonto, Währungsumtausch, Zins- und Zinsszins, Dividendenberechnung, Abschreibungen, Leasing, Investitionsrechnung und Finanzierung. Ich rechnete alle

Fallbeispiele in diesem Buch von Hand nach. Finanzmathematik war plötzlich so spannend wie Sudoku.

Meine neuartige Bereitschaft auf Geldthemen zu schauen führe ich in erster Linie auf die Entlastung der Kind-Anteile zurück, für die ich mir professionelle Hilfe in Form eines Coachings mit der Methode des Inner Family Systems suchte. Dem nachrückenden Finanzmanager gab ich mit Bücherwissen Orientierung und Halt. Einen wesentlichen Beitrag leisteten die Klopftechniken aus dem Buch „Klopfen Sie sich reich! Mit MET-Techniken zum finanziellen Erfolg“ von Rainer und Regina Franke (Heyne). Bis heute weiß ich nicht, ob ich an Meridiane und das Beklopfen dieser Punkte wirklich glaube. Aber ich fand in diesem wunderbaren Taschenbuch Hunderte negativer Glaubenssätze rund um Wohlstand und Besitz, die fest in mir abgespeichert sind und die ich seitdem mit großem Gewinn bearbeite. Heute bleibe ich ganz gelassen, wenn jemand mein neues Interessengebiet mit Sprüchen wie „Geld verdirbt den Charakter“ abwertet oder mich belehrt: „Es gibt Wichtiges für Kinder als Geld!“

Warum sich die Beschäftigung mit Geld auch in spiritueller Hinsicht lohnt, bringt der Heilpraktiker Rüdiger Dahlke in seinem Buch „Die Psychologie des Geldes“ (Nymphenburger) auf den Punkt: „Das Dilemma der Geldbesessenheit liegt tief und geht so weit, dass in der bürgerlich-kapitalistischen Gesellschaft, jenem Erfolgsmodell, das sich weltweit durchgesetzt hat, generell nicht einmal der Anspruch besteht, die herrschenden Regeln zu verstehen. (...) Nur wer die Grundgesetze (die auch das Geldspiel bestimmen) beherrscht, kann sich unter ihrer Befolgung entwickeln und von den Fesseln der Materie befreien.“

Literatur

- Michael Braun: So geht Geld. Mosaik/Goldmann, München 2010
Rüdiger Dahlke: Die Psychologie des Geldes. Nymphenburger, 2008/2011
Rainer Franke, Regina Franke: Klopfen Sie sich reich! Heyne, München 2009
Robert T. Kiyosaki, Sharon L. Lechter: Rich Dad, Poor Dad. Goldmann/Arkana, München 1997/2007
Nikolaus Piper: Felix und das liebe Geld. Beltz/Gelberg, Weinheim 1998/2011
Manfred Weber: Kaufmännisches Rechnen. Haufe, Freiburg 2001/2010



Al Weckert ist Organisationsentwickler, Mediator und GFK-Trainer.
Website: www.empathie.com