

# Meine beiden Elefanten

oder

## Richtungslos durch die Informationsflut

Roland Spinola



© Martin Bangemann

**Denke ich über die Ursachen der Finanzkrise nach, so fallen mir zwei Metaphern ein, die beide mit Elefanten zu tun haben:**

**„There is an elephant in the room“ sagen die Engländer und meinen damit, dass es eine offensichtliche Wahrheit gibt, die jeder kennt, die aber keiner diskutieren will.**

**An diese Metapher denke ich oft, wenn ich Talkshows zuhöre. Der Elefant ist entweder zu gefährlich und deshalb möchte ihm niemand zu nahe kommen und beim Namen nennen oder einige Teilnehmer nehmen ihn tatsächlich gar nicht wahr.**

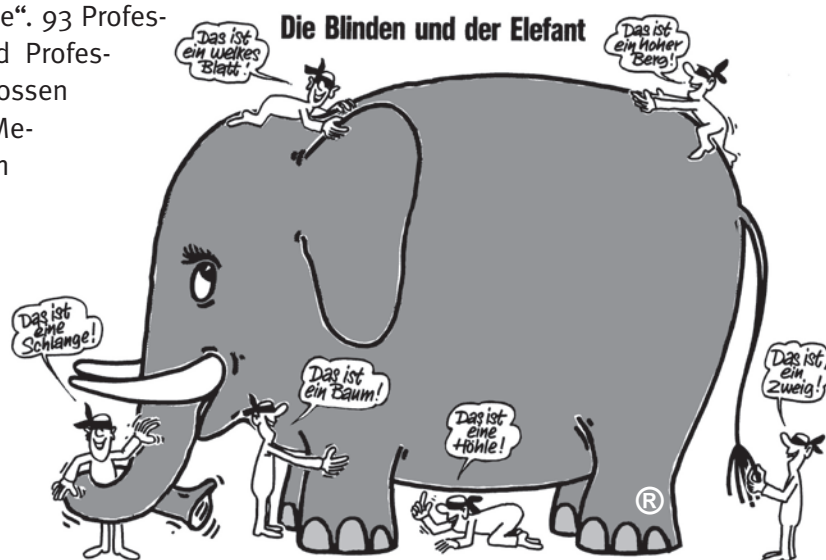
.....

**E**in besonders schönes Beispiel erlebte ich in einer Diskussionsrunde bei Markus Lanz<sup>[1]</sup>: Dirk Müller beschrieb kurz und klar die systemischen Ursachen der Finanzkrise (durch den Zinseszinsseffekt erzwungenes exponentielles Wachstum) – ein Elefant, der gerne ignoriert wird. Den beiden anderen Teilnehmer ist die dramatische

Dimension des von Dirk Müller beschriebenen Szenarios überhaupt nicht bewusst geworden – die Diskussion ging mit anderen Themen weiter, als ob nichts gewesen wäre.

Ein anderes Beispiel ist die Ignoranz der Ökonomen: „Die Disziplin ist hierzulande immer noch paradigmatisch verkapselt und huldigt der Ökonomisierung des Denkens und der Welt“ sagt Wirtschaftsethiker Thielemann – und initiierte einen Aufruf „Für eine Erneuerung der Ökonomie“. 93 Professorinnen und Professoren schlossen sich dem Memorandum an – nicht nur aus den Wirtschaftswissenschaften<sup>[2]</sup>.

Der zweite Elefant entstammt einer Sufi-Geschichte. Im Gleichnis „Die blinden Männer und der Elefant“ untersucht eine Gruppe von Blinden – oder von Männern in völliger Dunkelheit – einen Elefanten, um zu begreifen, worum es sich bei diesem Tier handelt. Jeder untersucht einen anderen Körperteil (aber jeder nur einen Teil), wie zum Beispiel die Haut oder einen Stoßzahn. Dann vergleichen sie ihre Erfahrungen untereinander und stellen fest, dass



© dta – Deutsche Trainer- und Führungskräfte-Akademie, Hamburg – <http://dta-akademie.de>

1 „Markus Lanz“ am 29.04.2010 im ZDF

2 Süddeutsche Zeitung v. 4. 4. 2012: „Aufstand gegen die Herrschende Lehre“ (Hans-Jürgen Jakobs). Siehe auch [www.mem-wirtschaftsethik.de](http://www.mem-wirtschaftsethik.de)

jede individuelle Erfahrung zu ihrer eigenen, vollständig unterschiedlichen Schlussfolgerungen führt.<sup>[3]</sup>

Das ist eine treffende Beschreibung dessen, was wir oft bei Diskussionen zum Thema Finanzkrise erleben; die Zusammenhänge werden nicht erkannt.

Der amerikanische Sozialpsychologe Donald N. Michael verwendet diese Metapher in einem Essay und meint, nachdem er die Geschichte erzählt hat: „Der Erzähler ist auch blind. Es gibt keinen Elefanten. Der Geschichtenerzähler weiß nicht worüber er redet“.

Und Michael fährt fort: „Was heute mit der Menschheit passiert ist zu komplex, zu vernetzt und zu dynamisch, um verstanden zu werden“. Er beschreibt zunächst einige Gründe („contributors“), die zu dieser Unmöglichkeit, die Welt zu begreifen, führen. Anschließend schlägt er eine Reihe von Kompetenzen vor, die uns helfen, verantwortlich in einer Welt zu agieren, die wir nicht verstehen.<sup>[4]</sup>

Wenn die Finanzkrise der Elefant ist: Warum ist es so schwierig, sie zu begreifen. Warum wird die Krise so unterschiedlich interpretiert? Und welche Kompetenzen helfen uns, in einer komplexen Situation, die wir nicht ausreichend verstehen, verantwortlich zu handeln?

Hier sind, aufbauend auf den Ausführungen von Don Michael, ein paar Überlegungen, die uns in unseren Diskussionen weiter helfen können.

Da sind zunächst die Informationsdefizite. Wir haben paradoxerweise gleichzeitig zu viele und zu wenig Informationen. Einerseits können Sie Tage und Wochen damit zubringen, Daten, Informationen und Meinungen zu sammeln – aus Büchern, aus Videos, Vorträgen, Blogs – die Möglichkeiten sind endlos und schon rein zeitlich nicht zu schaffen. Wie funktionieren die Märkte? Was ist Ursache, was Wirkung? Was ist gesichertes Wissen, was nur Meinung oder Vermutung?

Andererseits fehlen Informationen: Was wird hinter verschlossenen Türen diskutiert und entschieden? Sind wir ausreichend ausgebildet, um bestimmte Aspekte zu verstehen? Oder vielleicht „Fachidioten“, die zwar den eigenen Beritt beherrschen, z. B. die Volkswirtschaft, aber wenig Ahnung haben von anderen Fachgebieten, die zum Verständnis der Zusammenhänge unerlässlich sind – z. B. Soziologie und Psychologie?

Daraus ergibt sich sofort das zweite Dilemma: Die gesprochene und geschriebene Sprache. Selbst wenn wir die wichtigste Fremdsprache, Englisch, gut beherrschen – wie steht es mit den Fachausdrücken? Wenn von „quantitative easing“ gesprochen wird – verstehen Sie, dass damit das Anwerfen der Gelddruckmaschine gemeint ist?

Vor ein paar Jahren habe ich (als Laie!) staunend einer langen Diskussion zwischen Währungsfachleuten zugehört: Es ging um die Frage, was unter dem Begriff „Geld“ zu verstehen sei. Dabei wurde nicht gestritten – es schien nur nicht klar zu sein, was alle fünf Experten meinten, wenn sie von Geld sprachen.

John Maynard Keynes hat es auf den Punkt gebracht: „I know of only three people who really understand

money. A professor at another university. One of my students. And a rather junior clerk at the Bank of England.“

Natürlich sind auch Übersetzungen mit Vorsicht zu genießen. Hier ist ein Beispiel: Was ist eine Billion, auf Englisch? So findet sich's im Internet:

1. (British)  
A number equivalent to  
1 000 000 000 000
2. (Chiefly American)  
A number equivalent to  
1 000 000 000

Was wohl die Australier sagen?

Der nächste Stolperstein ist der Unterschied der Werte und vor allem ihrer Prioritäten. Wir betrachten die Welt durch viele sehr effiziente Filter, die wir durch unsere Sozialisierung aufgebaut haben.

Heißen Sie Josef Ackermann oder Georg Schramm? Zwischen den Werten dieser beiden Protagonisten liegen sicher unüberbrückbare Welten. Sind Sie erfolgreicher Investor oder Hartz-IV-Empfänger? Auch dann sehen Sie die Welt vermutlich durch Filter, die wenig gemeinsam haben.

Gehören Sie zu den wenigen Menschen, die vom augenblicklichen Währungssystem profitieren oder zu denen die den Preis dafür zahlen? Ich treffe oft Menschen, die es für ihr gutes Recht halten, durch cleveres Investieren reich zu werden. Wenige denken darüber nach, wo im Endeffekt ihr „Ertrag“ herkommt – und wehren sich oft weiter darüber zu diskutieren, wenn man ihnen die Konsequenzen ihrer Einstellung aufzeigt. „Leistung aus Leidenschaft“ – welche Werthaltung steckt dahinter, wenn damit ein „return on investment“ begründet wird, der jenseits aller durch Arbeit erzielbaren Einkünfte liegt?

<sup>3</sup> [http://de.wikipedia.org/wiki/Die\\_blinden\\_Männer\\_und\\_der\\_Elefant](http://de.wikipedia.org/wiki/Die_blinden_Männer_und_der_Elefant)

<sup>4</sup> Donald N. Michael: „Observations on a Missing Elephant“, Noetic Sciences Review #49, August-Nov. 1999

Selbst wenn wir in einer Gemeinschaft dieselben Werte teilen: Wer entscheidet über die Rangfolge? „Freiheit“ oder „Gleichheit“, „Wachstum“ oder „Nachhaltigkeit“, kurzfristige oder langfristige Erfolge? Meine Familie oder die Gemeinschaft der Bürger in der EU – um mal zwei Extreme zu nennen?

Informationsdefizit, Sprachschwierigkeiten und unterschiedliche Werte: Wie können wir je hoffen, die Welt um uns herum zu verstehen? Und welche Kompetenzen und Einstellungen können uns helfen, trotz dieses Dilemmas verantwortungsvoll zu handeln?

**Denn handeln müssen wir, wenn wir nicht in Apathie und Hoffnungslosigkeit versinken wollen!**

Hier sind ein paar Vorschläge, wiederum angelehnt an Don Michaeles Essay und mit vielen Zitaten – Denker und Dichter haben oft Formulierungen gefunden, die meine Gedanken gut „auf den Punkt“ bringen:

Jeder Mensch ist einmalig und damit unterscheidet er sich von allen anderen. Auf der Suche nach dem Sinn kommen wir zu unterschiedlichen Erkenntnissen, als Ergebnis der einmaligen Denkstrukturen, die wir während unserer Sozialisierung aufgebaut haben.

Fredelle Maynard sagt es so: *„Unter allen Menschen, die du im Lauf deines Lebens kennen lernst, bist du der einzige, den du nie verlässt und nie verlierst. Auf die Frage nach dem Sinn deines Lebens bist du die einzige Antwort. Für Probleme deines Lebens bist du die einzige Lösung.“*

Damit ist auch die Art und Weise, wie wir Informationen aufnehmen und mit dem bereits Bekannten

verknüpfen für jeden von uns anders – wir kommen zu unterschiedlichen Einsichten.

Wenn der Konstruktivismus Recht hat, ist alles Konstruktion, die im Kopf stattfindet – so etwas wie „objektive Wirklichkeit“ existiert nicht. Für Paul Watzlawick ergeben sich daraus zwei Konsequenzen:

*„Erstens die Toleranz für die Wirklichkeiten anderer – denn dann haben die Wirklichkeiten anderer genauso viel Berechtigung wie meine eigene. Zweitens ein Gefühl der absoluten Verantwortlichkeit. Denn wenn ich glaube, dass ich meine eigene Wirklichkeit herstelle, bin ich für diese Wirklichkeit verantwortlich, kann ich sie nicht jemandem anderen in die Schuhe schieben.“<sup>[5]</sup>*

Es geht also nicht um Beliebigkeit!

Daraus ergibt sich eine Reihe von Forderungen:

Sei authentisch – und respektiere, dass andere das auch für sich in Anspruch nehmen!

*„Sprich deine Wahrheit ruhig und klar und höre anderen zu“* wie es in „Desiderata“ heißt.<sup>[6]</sup> Wir sollten einerseits unsere Einmaligkeit authentisch leben und andererseits Respekt für die unterschiedliche Einmaligkeit anderer Menschen haben.

Hier ist ein anderes Zitat, das diese Einstellung gut wiedergibt:

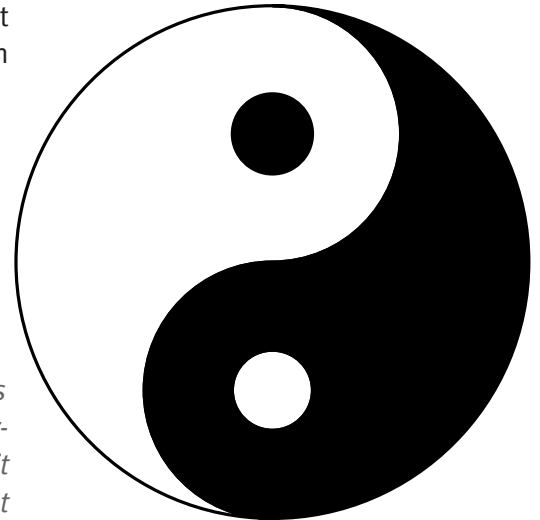
*„Die Kunst, den richtigen Weg zu wählen, besteht aus zwei Ideen: Erstens, sich aus der eigenen Mitte heraus zu bewegen und authentisch zu sein und zweitens, Über-*

<sup>5</sup> Paul Watzlawick: Die Unsicherheit unserer Wirklichkeit, 1982

<sup>6</sup> „Desiderata“ Gedicht von Max Ehrmann (Amerikaner, 1872–1945)

*Einstimmung und Zusammenarbeit mit anderen zu suchen, weil wir niemals in einem Vakuum agieren.“<sup>[7]</sup>*

In meinen Seminaren übe ich diese Einstellung mit dem „Tanz von Yin und Yang“:



Zwei TeilnehmerInnen stehen sich mit einem Abstand von ein bis zwei Metern gegenüber und nehmen abwechselnd die Positionen von Yin und Yang ein:

Yin: Ich stehe locker und breitbeinig, atme ein und lasse meine Arme vor dem Körper in einer sich öffnenden Bewegung kreisen: Ich bin bereit für die Botschaft, die von meinem Gegenüber kommt, ohne zurückzuweichen.

Yang: Ich stehe fest, schütze mit einer Hand meine Mitte (mein „Hara“) gehe einen kleinen Schritt mit einem Bein nach vorne, zeige meine Entschlossenheit durch Heben meines Arms nach oben: Ich verkünde meine Botschaft laut und klar, ohne zu verletzen.

Diese kurzen Bewegungen passieren gleichzeitig und werden durch Ausrufe unterstützt; die Partner wechseln mehrmals ihre Rolle, jeder ist Yin und Yang.

<sup>7</sup> Justine W. Toms, co-founder of New Dimensions Radio

Eine weitere Forderung ergibt sich für die Art und Weise, wie wir kommunizieren:

Mehr Fragender als Antwortgeber – vieles kann als Frage agensionsfreier übermittelt werden und klingt weniger wie eine absolute Wahrheit. „Wer fragt, führt“ – jeder gute Coach weiß das. Die Frage ist das Pendant zu einer anderen Notwendigkeit guter Kommunikation: Zuhören, mit Empathie, also ohne bereits, sozusagen auf der zweiten Ebene, das „Ja, aber...“ zu formulieren. Wenn wir dann noch auf die Argumente des Gegenübers eingehen und bereit sind, zu lernen, merken wir auch, wie unsere Gesprächspartner sich öffnen und unseren Argumenten mit wacher Aufmerksamkeit zuhören. So kann aus dem Austausch von Informationen und Meinung Synergie entstehen.

Das passiert leider bei den Diskussionen über die Ursachen der Finanzkrisen sehr selten. Kommt dazu noch eine Bühne für die Selbstdarstellung, z. B. bei einer Talkshow, so mag der Unterhaltungswert zwar groß sein – der Gewinn an Erkenntnis aber gering.

Demut im Umgang mit Informationen und Menschen. „Poor in pride and arrogance“ nennt Don Michael das. Wie sicher kann ich sein, dass meine Sicht richtig ist, dass ich genau weiß, was zu tun ist? Unsere Verpflichtungen sollten wir entsprechend vorsichtig eingehen – immer in der Erkenntnis, dass wir den Weg eventuell ändern müssen.

Die von Politikern oft zitierte **TINA** („There Is No Alternative“) ist eher ein Ausdruck von Hilflosigkeit – oder von Arroganz!

In meinen Seminaren zeige ich oft ein Bild, das einen Wegweiser an einer Gabelung darstellt und der in beide Richtungen weist. Zwei Begriffe darauf sind in japanischer Schrift geschrieben – werden also von den wenigsten Teilnehmern verstanden. Manche lachen, sie glauben, es handelt sich um einen Cartoon – bis ich darauf hinweise, dass das Schild vielleicht etwas anderes bedeutet: „Du musst Deinen Weg selber finden“ oder „Es gibt mehrere Wege – entscheide Dich ohne ausreichende Informationen zu haben“ .

Zu den Werten gehört auch die Empathie, also die Bereitschaft, die Gedanken und Gefühle anderer Menschen wertschätzend wahrzunehmen. Empathie ist ein Bestandteil der viel diskutierten emotionalen Intelligenz, die darüber hinaus noch andere wichtige Aspekte umfasst, die für unser Thema relevant sind, z. B. die Fähigkeit der Selbstwahrnehmung und Selbststeuerung.

Der Soziologe Paul H. Ray hat in einer vielbeachteten Studie die Gruppe der „Kulturkreativen“ definiert:

*„Ihre Haltung ist gekennzeichnet durch Interesse an (auch spiritueller) Selbstverwirklichung, Wertschätzung von Beziehungen und ökologischer Lebensweise, engagierter Anteilnahme an der Welt. Weitere Merkmale sind Offenheit für fremde Kulturen und neue Ideen sowie für die Transformation der Geschlechterrollen. Aufschlussreich ist auch, was die Kulturell Kreativen ablehnen: Die Intoleranz der religiösen Rechten, den gedankenlosen Hedonismus der kommerziellen Medien und die skrupellose Umweltzerstörung im Namen des Big Business.“<sup>[8]</sup>*

Wenn Sie jemals einer Diskussionsrunde zugehört haben, in der die „Gutmenschen“ vor den Haien der entfesselten Finanzmafia warnen, während die „neo-cons“ die kaum regulierte Freiheit der Märkte fordern, wissen Sie wovon ich spreche.

Die dritte Forderung hat mit unseren persönlichen Werten zu tun:



Zwei andere signifikante Gruppen sind die Modernisten (finanzieller Materialismus, Glauben an technologische Lösungen) und die Traditionalisten (schätzen Familie und Religion, misstrauisch gegenüber Veränderungen).

8 <http://www.kulturkreativ.net/about.html>

Im Gegensatz zu diesen beiden Gruppen, deren Anteil in Amerika und Europa eher abnimmt, haben die Kulturkreativen keine Lobby – sie werden noch nicht als eigenständige Wertegemeinschaft wahrgenommen.

Es gibt Schätzungen, dass ihr Anteil in Europa hoch ist (bis zu 38%), aber: Es gibt noch keine oder kaum gemeinsame Medien, Parteien oder kulturelle Ausdrucksformen, in denen sich dieses transmoderne Lebensgefühl eines wachsenden Teils der Bevölkerung widerspiegeln würde.<sup>[9]</sup>

Es sind meiner Ansicht nach vor allem diese Menschen, die von der Notwendigkeit eines Paradigmenwechsels überzeugt werden können, um die Folge der immer häufigeren und folgenreicheren Finanzkrisen endlich zu stoppen.

<sup>9</sup> <http://www.kulturkreativ.net/about.html>

gemeinfrei, Quelle: en.wikipedia.org



Ich habe mir eine Metapher überlegt, wie man dabei vorgehen kann, die ich Ihnen zum Schluss anbieten möchte:


1. Stehen bleiben – ich lauf nicht mehr mit!
2. Weiterlaufen – ich kann ja doch nichts bewirken!

Stellen Sie sich vor, sie sind Teil einer Stampede, einer Herde wilder Büffel. Sie sind einer der wenigen, die wissen, dass die gesamte Herde auf einen Abgrund zurast.

Beides schließt die persönliche Katastrophe mit der allgemeinen ein.

Was können Sie tun? Zwei Möglichkeiten sollten Sie **ausschließen**:


Sie sollten, so kompetent wie möglich, Ihre Nachbarn rechts und links, vor und hinter Ihnen informieren und warnen und sie bitten, die Botschaft zu verbreiten:

**„Wir rasen auf den Abgrund zu – Richtung ändern, damit wir die Katastrophe vermeiden!“** 

## Archiv für Geld- und Bodenreform

Sondersammlung in der  
Bibliothek der  
Carl von Ossietzky-Universität

Uhlhornsweg 49-55, 26129 Oldenburg  
Raum B 232 im Saal 6 auf der Ebene 2


**Kontakt:**  
Werner Onken, Dipl.-Ökonom  
Salbeistr. 27, 26129 Oldenburg  
Fon: 0441 – 36 111 797  
eMail: [onken@sozialoekonomie.info](mailto:onken@sozialoekonomie.info)  
Web: [www.sozialoekonomie.info](http://www.sozialoekonomie.info)

**Zum Autor**  
Roland Spinola



Dipl.-Ing., geboren in Köln, Studium an der Universität München, ist Trainer, Berater und Redner. Er war beratender Ingenieur, Computerspezialist, Vertriebsleiter, Trainer und Manager im Bereich

Aus- und Weiterbildung, davon sechs Jahre im internationalen Schulungszentrum von IBM in Brüssel als Manager Executive Development.

Sein besonderes Interesse gilt den systemischen »Webfehlern« unserer Währungssysteme, die uns 2008 die seit langem schwerste Finanzkrise »beschert« haben. Er gehört heute zu den Toptrainern und Referenten Deutschlands.