

## Finanzkrise – wie sage ich es meinen Mitmenschen?

Gerhard Spannbauer  
März 2008

Viele von uns, die sich seit langem mit der Finanzkrise beschäftigen, fragen sich, wie sage ich es meinem Nächsten oder wie bekehre ich andere? Ich bekam zu diesem Thema von Besuchern meiner Website [www.krisenvorsorge.com](http://www.krisenvorsorge.com) viele Zuschriften und Fragen, wie zum Beispiel diese:

Nun zur meiner Person ich bin 35 Jahre alt und habe eine Freundin. Sie sieht meine Vorsorge mit gemischten Gefühlen. Vor kurzem waren wir einkaufen und ich hab einige Dosen eingepackt und ihr ein bisschen über meine Pläne erzählt. Sie hat mich daraufhin mit großen Augen angeschaut und gesagt, ich hätte sie nicht alle. Dann bekam Sie Angst und wurde ein bisschen blass. Es war vielleicht meine Schuld, weil ich vom Schlimmsten ausgehe und das habe ich ihr direkt gesagt. Na ja, ich bin dann zum Entschluss gekommen, dass es besser ist, die Vorsorge ohne ihr Wissen aufzubauen, so dass Sie das nicht merkt. Sie soll nicht in Angst oder Panik leben. Ich habe sie nun dazu gebracht einen Gemüse- und Kräutergarten anzulegen. Das ist schon mal ein Anfang. Meine Begründung war, dass selbst gemachtes Gemüse besser schmeckt und frisch ist. Das gleiche mache ich mit der Getreidemühle. So sind wir wenigstens ein bisschen von der Masse unabhängig.

Das ist schade und man könnte es anders lösen. Ich habe diese Frage in meiner Familie und auch meiner Firma gut gelöst und kann daher einige Tipps aus der Praxis geben:

Für eine gute und umfassende Vorsorge halte ich es für unverzichtbar, dass die ganze Familie mit an Bord ist. Mit wem wollen Sie sonst über dieses Thema reden und wie soll eine gute Vorsorge funktionieren, wenn Ihre engsten Vertrauten nicht aktiv mitmachen?

Daher sollte folgendes getan werden:

1. Führen Sie Ihre Familie langsam, aber gezielt auf dieses Thema hin. Es ist wichtig, dass alle Bescheid wissen, denn wie wollen Sie Ihre Vorsorgemaßnahmen treffen, wenn Ihr Lebenspartner nichts davon hält und mit dem Geld lieber eine Woche nach Mallorca will?

Wie gehen Sie das am Besten an? Nun, gehen Sie langsam ran und erzählen Sie immer wieder davon, aber bitte nur so viel und so lange, wie es Ihre Zuhörer nachvollziehen können. Bei den Kindern muss man vorsichtiger und optimistischer sein, beim Lebenspartner kommt es auf dessen Einstellung an. Wir Insider haben uns über Monate oder eher Jahre mit dem Thema beschäftigt und verfügen über umfangreiches Hintergrundwissen und auch bei uns hat es ja seine Zeit gebraucht, bis der berühmte Groschen gefallen ist. Bitte beachten Sie dies! Ein Hauptfehler, den die meisten bei diesem – und auch anderen Themen – machen, ist, dass sie dies ignorieren und die anderen förmlich an die Wand reden und sich dann über deren „Nichtverstehen“ ärgern. Das ist unnötig und ist der falsche Weg.

Gehen Sie langsam ran. Überlegen Sie zunächst, welchen Kenntnisstand hat der andere oder besser, finden Sie es mit ein paar einfachen Fragen heraus. „Wie denkst du über die aufkommende Finanzkrise?“, „machst du dir Gedanken über die weltweite Verschuldung?“ oder „beschäftigst du dich mit der möglichen Finanzkrise?“ oder ähnliche Fragen wären ideal. Dann kommt der wichtige Punkt: Hören Sie gut zu und legen Sie nicht gleich mit einem Schwall an Informationen los und erschlagen Sie Ihr Gegenüber nicht sofort! Nehmen Sie die Antworten in Ruhe auf, überlegen Sie und versuchen Sie, genau am richtigen Punkt anzusetzen. Beginnen Sie besser auf einem zu niedrigen Niveau. Wenn Sie dann einen Punkt der Übereinstimmung gefunden haben, können Sie von da aufbauen.

Diese Vorgehensweise spart Ihnen eine Menge Probleme und führt zu mehr Verstehen. Befolgen Sie dies, werden Sie im Beruf, als Verkäufer und auch sonst in jeder Lebenslage erfolgreicher sein. Im allgemeinen Sprachgebrauch nennt man dies Einfühlungsvermögen.

Ich habe meine Familie und auch meine Kinder, damals 7 und 8, auf diese Art erfolgreich an das Thema herangeführt. Dieser Prozess ging über knapp 2 Jahre. Ich begann zunächst gelegentlich mit meiner Frau darüber zu sprechen und habe hier und dort kleine Grundlagen geschaffen. Oft habe ich dann beim Bezahlen gesagt, gut, dass dieses Restaurant uns das leckere Essen gegen dieses „Toilettenpapier“ gibt. Das war auch meinen Kindern real; meinem Sohn mehr als meiner Tochter, wobei ich nie versuche, meine Tochter mehr umzupolen. So reden wir wieder und wieder und mein Sohn fragt z. Bsp. öfters, „du Papa, wenn die Krise kommt, kann ich dann trotzdem Bundesligaspieler werden?“ oder ähnliches. Ich antworte ihm dann, erläutere es so, dass er es gut aufnehmen kann, mache ihm nebenher Mut und appelliere an ihn, bei mir einen Teil seines Taschengelds gegen Silbermünzen zu tauschen. Bei meiner Tochter verfare ich natürlich genauso. Für meine Frau war das Thema damals völlig neu, und sie wollte am Beginn nicht viel davon wissen. Sie hielt es wie die meisten eher für Schwarzmalerei. In verdaulichen Häppchen habe ich ihr wieder und wieder mal was von Gold, der Verschuldung erzählt oder Ihr die Zeitung rüber geschoben und gefragt „hast du das gelesen?“ und so konnte sie dies Stück für Stück nachvollziehen und managt heute unsere Lebensmittel, unsere Vorsorge mit Getreide, dem Brotbacken und die Vorräte, was Haus und Familie angeht. Das ist für mich eine großartige Hilfe und ich kann mich um die Männerpositionen Finanzen und Sicherheit kümmern. Zudem ist die Einigkeit für mich mit das Wichtigste an unseren Vorsorgebemühungen.

So sind alle Familienmitglieder involviert und wir betreiben gemeinsam die umfassende Krisenvorsorge. Aus meiner Sicht als Vater und Ehemann denke ich, wenn die Krise in Zukunft über uns hereinbricht, sind die Anforderungen groß genug. Wenn ich dann noch beginnen müsste, meinen Lieben zu erklären, was das passiert, dann gute Nacht. Das sollten Sie sich unbedingt ersparen.

Wenn ich bei Gesprächen mit anderen sehe, dass ich übers Ziel raus geschossen bin und meinen Gesprächspartner eher durcheinander gebracht habe, rudere ich schnell zurück, gebe Ruhe und gehe es später wieder vorsichtig an.

Bei Menschen, die auf das Thema nicht ansprechen, versuche ich es vielleicht nochmals und lasse es dann. So halte ich es auch bei guten Freunden oder Teilen meiner Verwandtschaft. Das habe ich im Verkauf gelernt, wo ich früh verstanden habe, mich auf die Leute zu konzentrieren, die wollen und können.

Sprechen Sie stattdessen mit Menschen, die darauf reagieren und mit dem Thema etwas anfangen können. Da kommen Sie schnell weiter und bewirken das Gewünschte. Es ist wichtig, dass wir unsere Botschaft erfolgreich weit hinaus tragen.

Ich hoffe, diese Ausführungen helfen Ihnen. Weitere praktische Tipps für die umfassende Krisenvorsorge finden Sie auf meine Homepage. Sie können mir auch gern unter [info@krisenvorsorge.com](mailto:info@krisenvorsorge.com) schreiben.

Gerhard Spannbauer

[www.krisenvorsorge.com](http://www.krisenvorsorge.com), die Seite für die umfassende Krisenvorsorge.