

Der Wille zum Reichtum

Sabine Schmitt

27.04.2014

Wie viel Geld man hat, hängt von der Einstellung ab. Das behaupten Finanzcoaches, die mentales Training anbieten. Wie das funktioniert? Wir haben es ausprobiert

Ich stehe mitten im Raum, schließe die Augen und konzentriere mich. Dann drehe ich meinen Oberkörper nach rechts, so weit es eben geht, öffne die Augen und merke mir, wo mein Blick hängen bleibt. Ich drehe mich zurück, verlasse meinen Standpunkt und blicke hinter mich, damit ich sehe, wie es dort aussieht. Danach wiederhole ich die Übung: hinstellen, konzentrieren, Oberkörper drehen. Diesmal kommt mein Blick ein Stück weiter, obwohl ich an derselben Stelle stehe. Mein Coach ist zufrieden. "Sehen Sie, das, was man sich vorstellen kann, kann man auch erreichen", ist seine simple Erklärung für die Übung.

Eine halbe Drehung, Augen zu, Augen auf – und das soll mir mehr Geld bringen? Kann das so einfach sein? Die Geldcoaches dieser Republik sind überzeugt davon: Die Art und Weise, wie wir über Geld denken, entscheidet darüber, wie wir damit umgehen. Geld und Wohlstand seien nur eine Frage der Haltung.

Seit der Jahrtausendwende gibt es Geldcoachings in der Beraterbranche. Der selbst ernannte Moneycoach Bodo Schäfer, einer der ersten Geldcoaches in Deutschland und inzwischen Bestsellerautor. Er füllt ganze Hallen, wenn er erzählt, es sei nur eine Frage des Willens und der eigenen Haltung, reich zu werden.

Zahlreiche Geldcoaches haben inzwischen Programme aufgelegt, die ihren Kunden den Weg zu finanzieller Unabhängigkeit versprechen. "In sieben Jahren die erste Million", heißt es etwa bei Schäfer. Der Berliner Geldcoach Christoph Simon stellt "Die sieben universellen Geldgesetze" für die finanzielle Freiheit auf, und Mentaltrainer Eckhard Fischer hat die "Fünf-Finger-Formel" entwickelt, um "Wohlstand und Wohlbefinden" zu erlangen. Sie alle haben eine gemeinsame Grundidee: Je angespannter das eigene Verhältnis zum Geld ist, umso weniger davon wird man im Leben besitzen. Eine Idee, die offenbar vielen einleuchtet, bei denen am Ende des Geldes noch Monat da ist: Seminare und Coachings bei den Geldtrainern sind gefragt.

Auch mir könnte ein unbeschwerter Umgang mit Geld den Alltag erleichtern. Denn als freie Autorin lebe ich nicht gerade in einer Situation finanzieller Sicherheit. Also packe ich es an und lasse mich coachen.

Es beginnt mit einem – ja, auch das gibt es – E-Mail-Coaching. "Geld spiegelt unsere Beziehung zu unseren Werten, unserem Leben und uns selbst", schreibt mir die Münchner Geldtrainerin Nicole Rupp. "Wir haben immer eine Beziehung zum Geld, ob wir wollen oder nicht." Und diese Beziehung wird von Kindheit an geprägt. Dort entstehen die Glaubenssätze, an denen wir uns zum Teil ein Leben lang entlanghangeln – ohne uns darüber klar zu sein. Wer etwa mit dem Gedanken aufgewachsen sei, nur harte Arbeit führe zu Geld, für den sei es eben hart, Geld zu verdienen, so Rupp. "Ihre Haltung zu Geld und die Gefühle dazu spiegeln

sich immer im richtigen Leben wider", sagt Rupp. "Geld ist immer eine ideale Projektionsfläche für andere Problemlagen."

Geld ist also ein persönliches Thema – und Geld ist nicht einfach nur Geld. Mit dieser Erkenntnis geht es zu Geldcoach Nummer zwei: Mentaltrainer Eckhard Fischer. Noch mit dem Glaubenssatz "über Geld spricht man nicht" aufgewachsen, kostet es mich ein gehöriges Maß an Überwindung, einem fremden Menschen im persönlichen Gespräch meine finanzielle Situation offenzulegen.

Ich treffe Fischer in einem Café im Berliner Szenestadtteil Prenzlauer Berg. Es ist kalt, und irgendwie werden auch der Coach und ich nicht richtig warm miteinander. Er zeigt mir Bilder von einem Apfelbaum: Er sei ein Symbol, sagt er. Wer es schaffe, den Baum abzuholzen und einen neuen einzupflanzen, der komme zu einem guten, neuen Gefühl im Umgang mit Geld. Denn Ziel sei es, finanzielle Verhaltensmuster umzubauen.

Fischer bringt seine Fünf-Finger-Formel ins Spiel, bei der jeder Finger für ein Schlagwort wie "Zeigefinger für Ziel" oder "Kleiner Finger für Kontrolle" steht. Das klingt leicht – fast zu leicht. Ich wolle ja nicht reich werden, und Geld sei auch genug da, erzähle ich dem Trainer. Ich will nur nicht ständig ein schlechtes Gewissen haben, schon wieder zu wenig an das Morgen gedacht zu haben, das zur Vorsorge mahnt. Ich will auch mal das Heute genießen. Und: Meine finanzielle Unabhängigkeit ist mir wichtig.

Das ist der Anknüpfungspunkt für den Trainer. Wir machen eine "Traumreise": Ich schließe die Augen und stelle mir vor, ich ginge zehn Stufen hinunter, dann durch ein Tor hindurch, und gelange so an einen Ort zum Wohlfühlen. Ich steige auf ein Sonnenrad, und ein Strahl der Sonne lässt mich in fünf Jahren in der Zukunft wieder absteigen. Es kommt "jemand" vorbei, der mich fragt: "Wie hast du es geschafft, finanziell so unabhängig zu sein?" Ich muss mich zusammenreißen, um nicht laut loszulachen, denn die Situation kommt mir absurd vor: Ich sitze mit geschlossenen Augen vor einem Wildfremden im eiskalten Café und soll mich an einen sonnigen Strand träumen.

"Was kommt Ihnen zuerst in den Kopf", fragt der Coach. "Ich habe einen tollen Job bekommen", sage ich. Das Ergebnis der Traumreise ist an Banalität kaum zu überbieten, und der Coach geht nicht weiter darauf ein. Ihm geht es um die Kraft der Fantasie, denn alles, was ich mir vorstellen kann, könne ich auch erreichen.

Fürs Erste zückt Eckhard Fischer Zettel, jede Menge Zettel. Ich soll Hausaufgaben machen für das vereinbarte zweite Coaching. Es geht dabei um finanzielle Glaubenssätze und innere Werte. Zu Hause arbeite ich mich durch einen Berg an Aufgaben und Sätzen. Die lauten in etwa so: "Es ist besser, ein guter Mensch zu sein, als Geld zu haben" oder "Wenn ich wohlhabend bin, wird man denken, ich sei unehrlich." Einhundert solcher Sätze muss ich auf einer Skala von eins bis zehn bewerten. Ich bemühe mich beim zweiten Treffen redlich, über meine wichtigsten Glaubenssätze zu sprechen, stelle aber fest: Wir kommen nicht zusammen, der Coach und ich. So wird das nichts mit Geld und Wohlstand.

Also auf zu Coach Nummer drei: Ich melde mich zur Geldaufstellung bei Christoph Simon an. Eine Geldaufstellung funktioniert in etwa wie das psychologische Instrument der Familienaufstellung: Es gibt eine Problematik, die mit der Gruppe nachgestellt und stellvertretend für den Fragesteller bearbeitet wird. "Wer seine Geldproblematik löst, löst oft auch viele Parallelgeschichten mit", hatte mir mein E-Mail-Coach Nicole Rupp mit auf den Weg gegeben. "Mit Geld hat die Problematik oft gar nichts zu tun."

Wie recht sie hat, davon kann ich mich bei der Geldaufstellung überzeugen. Glaubte ich vorher noch an esoterische Spinnerei, belehrt mich das Tagesseminar eines Besseren. Neun Frauen und zwei Männer sitzen in der Runde. Sieben davon wollen ein "Anliegen aufstellen". Es ist niemand dabei, dessen Fragestellung mir vollkommen absurd erschiene. Die Probleme, um die es gehen soll, hätten auch von mir kommen können. Vera etwa, Anfang 40 und selbstständig, hat Gewissensbisse, Geld auszugeben. So wie ich denke sie ständig an später und hat kein entspanntes Verhältnis zu ihren Ausgaben heute. "Ich möchte daran arbeiten, warum ich immer das Gefühl habe, es reicht nie", sagt sie. Die Aufstellung löst nicht ihr Problem, aber sie gibt ihr den Anstoß, weniger über Geld an sich nachzudenken, sondern darüber, wofür es stehen könnte – bei Vera ist es der Gedanke, es nicht besser haben zu dürfen als ihre Eltern, der sich in ihrem Verhältnis zu Geld spiegelt.

Ich bin nur als Beobachterin gebucht, stelle aber fest, dass ich schnell mitten drin bin in den Rollenspielen: Ich werde ausgesucht, um mitzuspielen. Hände legen sich auf meine Schultern und schieben mich durch den Raum, bis ich fast mit Elinor zusammenstoße. Ich bin das Geld – oder besser: sein Stellvertreter. Und Elinor ist nicht die echte Elinor, sondern auch eine Stellvertreterin.

Die echte Elinor, die sich mit der Frage herumschlägt, wie sie ihre finanzielle Situation während ihres Studiums bewältigen kann, ist diejenige, die bei der Aufstellung die Stellvertreter in Position bringt. Und das Thema Geld sitzt ihr im Nacken, denn ich, das Geld, stehe in ihrem Rücken, viel zu dicht, direkt und distanzlos. Der Coach fragt die Stellvertreter in der Runde nach ihrem Befinden. Er wandert hin und her, spricht, wiederholt, denkt voraus. Daraus ergibt sich eine Dynamik. Alle wechseln die Positionen, treten vor, zurück, zur Seite – so lange, bis die Situation sich stimmig anfühlt. Stimmig auch für die echte Elinor, die an der Konstellation erkennt, dass das Geld eigentlich für etwas ganz anderes steht: eine falsche Entscheidung und große Zukunftsängste.

Hätte mir vorher jemand gesagt, ich würde Sätze aussprechen wie: "Ich bin das Geld, und ich bin gern für dich da", hätte ich mir vermutlich gegen die Stirn getippt. Aber in der Runde kommt es mir nicht mal merkwürdig vor. Die Probleme selbst sind mit der Aufstellung nicht gelöst, aber es gibt einen Anknüpfungspunkt. "Das ist hier kein Reparaturbetrieb", sagt Coach Simon "sondern nur ein Impuls."

Obwohl ich kein Anliegen aufgestellt habe, hat das Seminar auch bei mir Impulse ausgelöst. Zwar ist die "finanzielle Freiheit" nicht über Nacht zu mir gekommen, und noch immer habe ich kein wirklich entspanntes Verhältnis zum Geld. Doch mein Blick hat sich verändert. Ich schaue eher darauf, was dahinterstecken könnte, wenn ein Problem auftaucht, das mit Geld zu tun zu haben scheint. Ich frage mich, welche Beziehung betroffen ist und an welchen anderen Schraubchen als am Geld selbst ich drehen könnte. Das ist schon bereichernd – und die Erkenntnis, dass es sich lohnen kann, mit dem richtigen Geldcoach ins Gespräch zu kommen. Auch wenn man kein echter Problemfall ist.