

## **Na, Anpassungsschwierigkeiten beim kollektiven Zielgruppen-Niveausinkflug?**

Mittwoch, 2. Januar 2008

Häufig treffe ich auf Gesprächspartner, vor allem bei Neugeschäftskontakten, die mir ihr Leid klagen. Der völlige Verfall von Sitte und Anstand, von so etwas wie Niveau in der Werbung. Dass die Werbung sich sukzessive dem sich im freien Fall befindlichen Niveau anpassen muss. Das tut offensichtlich weh, das schmerzt. Und dass man das überall erkennen kann. Ich sage dann: „Entschuldigung, aber Sie machen nur Werbung! Wenn Sie wirklich und ernsthaft etwas mit Niveau wollen, dann wechseln Sie besser die Branche.“ Denn diese Entwicklung geht offensichtlich weiter. Nicht lange, und es geht in Sachen Niveau noch viel tiefer, viel, viel tiefer. Schauen Sie sich mal die Entwicklung im Fernsehen an, dann haben Sie eine Ahnung, wohin die Reise geht. Oder im Radio oder ...

Alle wollten eine Konsumgesellschaft. Alle wollten Massenmärkte. Jetzt sind wir auf dem Weg dahin. Keiner hat dabei darüber nachgedacht, wie ein Essen schmecken muss, das allen gleichermaßen schmeckt. Jetzt wissen wir es – nach „nichts“. Denn nur wenn es nach „Nichts“ schmeckt, kann es keinem nicht schmecken. Denn es schmeckt ja nach nichts. Das ist allemal besser, als wenn es einen Geschmack hätte. Denn der wird unter Garantie jemandem nicht schmecken. Und genau diesem „Nichts“ müssen sich alle anpassen. Das bereitet vielen Sorgen und Probleme, weil sie überzeugt sind und glauben, es müsste doch nach etwas schmecken, das „Nichts“.

Das ist natürlich Blödsinn. Trinken sie mal die fünf meistverkauften Exportbiere der Welt. Die haben alle eins gemeinsam – die schmecken nach nichts. Das Schöne an diesen Branchen und Produkten – es ist nichts und es bleibt nichts.

Och, kommen Sie, Herr Hintze, sagen die dann. Das kann doch nicht sein, dagegen muss man doch etwas machen können. Nein, antworte ich dann. Sie müssen nur Ihre Anpassungsschwierigkeiten loswerden und sich dem Gang der Dinge besser anschließen, sonst wird der Alltag ja zur Hölle. Das mit dem Niveau in Konsummärkten ist Ihr ganz eigenes Problem. Das müssen Sie loswerden, sonst wird das Leben für Sie und Ihre Lieferanten zur Hölle. Da draußen tobt der Konsumkrieg und Sie reden ständig von Abrüstung, Friedenstauben, Lichterketten. Sind Sie noch zu retten? Wenn Sie

überleben wollen, brauchen Sie Munition und keine Luftballons. Echte Munition.

Mensch, Herr Hintze, Sie haben doch immer so tolle Ideen. Ja, aber nicht für solche Märkte, solche Branchen, solche Umfelder. Meine Wirkung kann sich leider nur da entfalten, wo sich Anspruch, Niveau, Wert und Qualität überhaupt auf eine Idee übertragen lassen. Und das geht nur in ganz besonderen Fällen. Nicht in Ihrem. Das ist gemein, höre ich dann.

Geschrieben von Christof Hintze in *Spontaneitäten* um 17:39 Uhr

## **Die Flipper-Strategie**

Sonntag, 6. Januar 2008

Wer kennt das nicht – einiges zu tun, viel noch nicht erledigt und noch mehr kommt auf einen zu. Berge von Problemen, die man in Neudeutsch Herausforderungen nennt. Es wird so viel, zu viel, so dass man nicht mehr weiß, wo man anfangen soll. Denn jeder Anfang frustriert unendlich beim Gedanken daran, was noch alles vor einem liegt. Dann lieber alles liegen lassen und hoffen, dass sich vieles von selbst erledigt. Was es aber in der Regel nicht tut.

Man verliert die Übersicht und ist mehr damit beschäftigt, sich das nicht anmerken zu lassen, als etwas dagegen zu tun. Der psychische Stress steigt und steigt, bis er sich auch körperlich auswirkt. Wie soll man diese Mengen bewältigen? Wie soll man in diesem Tempo mithalten? Ganz einfach – die Flipper-Strategie.

Jeder kennt hoffentlich einen Flipper, diesen Spielautomaten. Man schießt die Kugel los und reagiert auf das, was kommt. So lange, bis die Kugel aus dem Spiel ist. Dann schießt man die nächste Kugel ins Spiel, also völlig ungeordnet, völlig zufällig. Man fängt einfach an, ohne Regeln, ohne Ordnung, ohne Prioritäten, ohne zu bewerten und am besten ohne groß nachzudenken. Man stürzt einfach auf das Erste, was einem begegnet und dabei begegnet man dem Nächsten und so weiter und so weiter.

Das Gute an der Taktik ist, dass man nicht ständig die Fülle der Dinge vor Augen hat, sondern gar nicht merkt, wie man ein Problem nach dem anderen hinter sich lässt. Erst diese Art von Chaosprinzip lässt uns eine neutrale

Einstellung zu den Dingen finden. Wir begegnen allem und allen zufällig. Das macht die Begegnung mit den Problemen so einfach und die Lösung ebenso. Denn wenn man plant, überdenkt man auch die Thematik, die Tragweite der Aufgaben, die da vor einem liegen. Und dieser Berg kann zu einem unüberwindbaren Gebirge werden. Da bleibt man doch lieber im Tal sitzen. Ich habe diese Strategie selbst ausprobiert, zuerst im privaten Umfeld.

Flipper-Aufräumen. Das heißt, einfach irgendwo anfangen und alles erledigen, was einem begegnet, wo es einen hintreibt, was einem ins Auge sticht, über was man stolpert. So schießt man wie die Flipperkugel so lange durch die eigenen vier Wände, bis die Kugel auf nichts mehr trifft, was man aufräumen könnte. Fertig. Es geht auch schneller. Und ich glaube, sogar besser.

Die Systematik und die Planung an sich kosten Energie und Zeit und halten einem, wie gesagt, die Größe der zu bewältigenden Probleme ständig vor Augen. Wer will das sehen, das zieht total runter. Aber das kann man ja mit der Flipper-Strategie umgehen. Die Flipper-Strategie ist eine intuitive und emotionale Steuerung. Das locker zu bewältigen, was einem ständig zu viel wird. Probiert es mal selbst aus, Ihr werdet begeistert sein. Zusätzlich unterstützen kann man diese Strategie durch laute und coole Musik, die einen wie auf Händen trägt.

Geschrieben von Christof Hintze in *Fight-Club* um 20:01 Uhr

## **Das unüberwindbare Lösungsproblem von Problemlösungen**

Dienstag, 8. Januar 2008

Das Problem von Lösungen ist, dass diese oft nicht als solche gesehen, erkannt oder betrachtet werden wollen. Denn die meisten Menschen, die über Lösungen nachdenken sollen und über diese entscheiden müssten, tun dies ganz und gar nicht so gern. Denn da, wo eine Lösung sich den Weg bahnt, scheint es ein Problem zu geben. Somit könnte man ja selbst ein nicht geringer Bestandteil des eigentlichen Problems sein. Was man offen eingesteht, wenn man zu einer Lösung greift. Darum haben es Lösungen schwer, weil es ja eigentlich kein Problem geben darf. Denn alles läuft wie immer geplant.

Also, was soll man dann mit einer Lösung anfangen, wenn es doch kein Problem geben darf? Somit steht man mit seinen Lösungen wie mit leeren Händen da. Kein Problem – keine Lösung. Deshalb fährt man im Business grundsätzlich besser, wenn man „keinem Problem“ mit „keiner Lösung“ begegnet.

Das hat sich herumgesprochen. Denn man fährt weitaus besser, wenn man das Bestehende schon mal vorab hoch wertschätzt und die Lösung als eine Weiterführung, Begleitung oder Weiterentwicklung deklariert. Nur nie das Wort Lösung dafür verwenden – obwohl es natürlich dasselbe ist. Auf einer solchen Grundlage gibt es schon mal keine Probleme und keine Lösungen, sondern es geht einfach nur weiter. Niemand fühlt sich angegriffen. Niemand ist schuld. Niemand hat ein Problem. Das sind gute Voraussetzungen, etwas in die Tat umsetzen zu können. Können. Worte wie Lösungen und Ideen lösen eben oft Panikattacken auf der Gegenseite aus.

Man stelle sich nur mal vor, da rennt jemand zu seinem Chef und sagt, wir haben eine Lösung. Und der fragt verdutzt: Was war denn das Problem? Und weil niemand Probleme hat und haben will, benötigt auch niemand Lösungen. Sondern nur das verständnisvolle Fortführen von etwas Bestehendem. Auch wenn es in eine ganz andere Richtung geht. Der Ton macht bekanntlich die Musik. Und wie man es in den Konferenzraum rein ruft, so schallt es auch heraus. Ich gebe zu, dass klingt kompliziert – ist aber so.

*Geschrieben von Christof Hintze in Management Denkanstöße um 15:24 Uhr*

## **Was nützt es einem ...**

Freitag, 11. Januar 2008

... wenn man Ideen hat. Wenn man Kraft hat. Wenn man Energie hat. Wenn man Lust hat. Wenn man Leidenschaft hat. Wenn man Ausdauer hat. Wenn man Lösungen hat. Wenn man Inspiration hat. Wenn man Einfälle hat. Wenn man Tatkraft hat. Wenn man Erkenntnisse hat. Wenn man Vertraute hat. Wenn man Erlebnisse hat. Wenn man gelernt hat. Wenn man Bewunderer hat. Wenn man verstanden hat. Wenn man Liebe hat. Wenn man erkennt. Wenn man sieht. Wenn man hört. Wenn man Überzeugungen hat. Wenn man bemerkt. Wenn man fühlt. Wenn man Meinungen hat. Wenn man riecht. Wenn man Intuition hat. Wenn man Richtungen hat. Wenn man schmeckt. Wenn man Vorstellungen hat. Wenn man Qualitäten hat. Wenn

man Gewissheit hat. Wenn man will. Wenn man kann. Wenn man glaubt, alles gesammelt zu haben, und weiterhin sammelt, was einem selbst und anderen von sehr großem Nutzen sein muss. Wenn man mit dem sicheren Gefühl aufwacht, die Fähigkeit und Bereitschaft zu besitzen, etwas besonderes leisten zu können. Aber wenn dieses gute Gefühl ständig von dem gleichen Umstand getrübt wird – dass sich das alles nicht in zählbarem Erfolg ausdrückt? ... Viel. Man ist auf dem richtigen Weg. Nur noch nicht angekommen. Also – weitergehen. Für einige ist es eben besser, einen ganzen Lebensweg auf dem richtigen zu wandeln und eventuell nicht alle Ziele erreicht zu haben, als dafür falsche Ziele zu haben und ein Leben lang auf dem Holzweg gewesen zu sein.

Geschrieben von Christof Hintze in *blue notes* um 15:44 Uhr

## **Der Gedanke aus der Tiefe des Raums**

Freitag, 11. Januar 2008

Woher kommt eigentlich ein spontaner Gedanke? Aus dem Nichts? Das glaube ich nicht, aber ich weiß es nicht genau. Manchmal habe ich ganz plötzlich eine Musik im Kopf, eine Melodie. Pling – ist sie da. Mir ist aufgefallen, dass diese aber nicht aus dem Nichts kommt, sondern dass ein Ton, ein Geräusch oder irgendetwas eine Verbindung zu diesem Song hergestellt hat. Und da ständig Geräusche um uns sind, kommt das vor.

Ebenso ist es mit Bildern, die plötzlich auftauchen. Mit Gerüchen ist es dasselbe. Es gibt immer einen Impuls, der sich seinen Weg bahnt zu einer Assoziation. Wörter können das auch. Alles was ich wahrnehme, kann mich vom eigentlichen Sinn der Wahrnehmung ganz woandershin führen. Man muss das nur zulassen, es wollen und ein gutes Stück auch können.

Kein Gedanke kommt aus dem Nichts. Denke ich. Und Gedanken zu folgen hat was. Wenn man sich die Zeit nimmt, sie zurückzuverfolgen und weiterzuverfolgen.

Das Gehirn reagiert unaufhörlich unterbewusst und bewusst auf Impulse aller Art. Die Wahrnehmung dieser Impulse ist mir ein reines Vergnügen. Was man im eigenen Kopf alles veranstalten kann, ist unermesslich. Gedanken sind eben wirklich frei und gehören einem wirklich selbst. Dieser Umstand macht das Denken so wertvoll. Schade, dass nicht viel mehr Men-

schen davon Gebrauch machen, ihren eigenen Gedanken zu folgen, sondern dass sie andere für sich denken lassen. Und auch das ist nur ein Gedanke.

Geschrieben von Christof Hintze in *blue notes* um 22:33 Uhr

## Über Form und Inhalt

Montag, 18. Februar 2008

Eine überflüssige und dumme Diskussion meinerseits. Inhalt ist die wesentliche Substanz. Alle wirklich erstrebenswerten Werte stehen in enger untrennbarer Verbundenheit zu den Inhalten. Die Form definiert den Raum für die Inhalte. Die Form ist die Hülle für die Inhalte. Die Konzentration gilt dem Inhalt. Das Streben, das Lernen, das Üben, das Arbeiten, das sich daran Reiben, das daran Verzweifeln, das Scheitern, alles sollte sich ausschließlich und in erster Linie auf den Inhalt reduzieren.

Wir sind dazu befähigt, alle Inhalte ständig zu verbessern. Ist der Inhalt so vollkommen, dass er die eigenen Erwartungen überragt und übertrifft, erst dann gießt, hüllt, füllt oder steckt man ihn in seine Form. Denn eine Form ohne Inhalt ergibt eigentlich keinen Sinn, weder einen zu erwartenden oder entsprechenden. Die inhaltliche Auseinandersetzung tritt aber immer mehr in den Hintergrund. Meist begnügt man sich mit der Form, die Form genügt. Den Inhalt lässt dies vermissen. So sein als ob, das ist die Maxime.

Eine, wie ich finde, schlechte Maxime. Denn die nun geführte Auseinandersetzung ist eine völlig andere. Man muss selbst dahinterkommen, welche Inhaltslosigkeit sich hinter einer Form versteckt. Den akzeptierten und vorsätzlichen Betrug hinter der eigentlichen Form, die zur Fassade wird, entlarven. Wie wenig Inhalt verbirgt sich hinter der Form. Egal für welches Angebot, ob Produkt oder Dienstleistung – meine Gedanken kreisen ständig nur noch darum, was die Form nur vorgibt, wo sie mich in die Irre führen will, wo sie mich manipulieren will und was eigentlich dahintersteckt. Wer oder was bescheißt einen weniger, ist zu einem Entscheidungskriterium geworden. Das weniger Schlechte genügt. Die weniger mindere Qualität überzeugt uns schon. Der Inhalt musste letztendlich den Äußerlichkeiten weichen.

Somit sind wir in einer inhaltslosen Gesellschaft angekommen, die sich nur noch über Formen definiert, über Formate, Äußerlichkeiten. Welche Worte man auch dafür benutzt, sie verdeutlichen, dass es nicht um das Eigentliche

geht. Schade, was für eine verpasste Chance unseres eigentlichen Intellekts. Eine geistig ständig unterforderte Gesellschaft. Egal, wohin man schaut, man sieht eine Gesellschaft voller Fassaden. Die nur so tun, wie sie sein sollten. Die Kopie der Kopie der Kopie der Kopie. Wer von Inhalten redet, mit dem redet man nicht gern und nicht lange, denn man kann oft nicht mitreden. Diskussionen, die mit Unwissenheit oder Halbwissen zu Inhalten geführt werden, finden schnell ihr jähes Ende.

Als ich ein Kind war, ein junges Kind, in der Zeit, als ich noch nicht lesen und schreiben konnte, da nahm ich gerne einen Stift und ein Blatt. Ich machte Striche und Kringel auf ein Blatt und tat so, als ob ich schreiben würde. Und ich nahm ein Buch und brabbelte vor mich hin, so als ob ich lesen würde. Einige Zeit später, ich war der englischen Sprache noch nicht mächtig, sang ich Sinatra-Songs mit. Das klang so ähnlich wie das, was da gesungen wurde, aber es war bei weitem kein Englisch. Immer wieder im Leben traf ich auf Situationen, die mir verdeutlichten, was ich nicht kann. Die mich dazu führten, dies können zu wollen oder es zu lassen. Aber nicht so zu tun als ob.

Das ist vorbei. Heute kann fast jeder alles. Nur ich, ich kann so vieles nicht. Oder so schlecht, dass ich es nicht mache. Ich stelle mir immer und immer wieder nur ein und dieselbe Frage: „Ist denen das nicht unglaublich peinlich, zu wissen, dass sie etwas nicht können und nur so tun als ob, dass dies mal jemand herausbekommt oder man das offensichtlich sofort erkennt?“ Anscheinend nicht. Und was für eine Vergeudung von Lebenszeit – statt nur eine einzige Sache vollkommen zu können, ein Leben lang etwas nur zu behaupten.

Geschrieben von Christof Hintze in *Fight-Club* um 14:51 Uhr

## **Schnell**

Montag, 18. Februar 2008

[Diesen Text habe ich schnell mal geschrieben.] Ein Konzert dauert von Anfang bis Ende, so lange wie die Tempi es vorgeben. Das berühmte Pils vom Zapfhahn braucht 7 Minuten, eine 5-Minuten-Terrine so circa 5 Minuten. Vieles hat seine Zeit. Einiges braucht seine Zeit. [Diesen Text habe ich heute schnell mal geschrieben.] Einiges geht sehr schnell, wenn die Zeit gekommen ist. Anderes dauert unendlich lange, weil die Zeit noch nicht reif ist. Somit ist „schnell“ ein Begriff, der offensichtlich etwas über

die eigentliche Geschwindigkeit aussagt. Diese liegt aber in der Wahrnehmung allein beim Betrachter. [Diesen Text habe ich heute Nachmittag schnell mal geschrieben.] Was für den einen irre schnell ist, ist für jemand anderen quälend langsam. Und dabei reden wir von demselben. Mach mal schnell. Geht das mal schnell. Schnell dazwischen. Kann das mal schnell gehen. [Diesen Text habe ich heute Nachmittag um 17:35 Uhr schnell mal geschrieben.]

Dabei ist schnell, wie gesagt, absolut subjektiv. Die Angaben müssten eigentlich genauere Vorgaben machen, damit schnell als Wert überhaupt zu verstehen ist. Ohne messbare Angaben von schnell funktioniert schnell nicht. Überhaupt nicht.

Ebenso verhält es sich mit „wichtig“. Das Wort impliziert beim Empfänger in der Regel etwas völlig anderes, als der Absender eigentlich gemeint hat. [Diesen Text habe ich heute Nachmittag von 17:35 Uhr bis 17:39 Uhr schnell mal geschrieben.] Schnell und wichtig sind also des Wortes nicht wert, wenn sie nicht mit verständlichen Werten verbunden sind, welche das Ausmaß von schnell und wichtig klar und deutlich verständlich machen. [Diesen Text habe ich heute Nachmittag von 17:35 Uhr bis 17:39 Uhr in nur 4 Minuten und 28 Sekunden schnell mal geschrieben.]

Man stelle sich mal vor, man würde einen 100-Meter-Lauf machen, ohne die Zeit zu stoppen. Ohne Bahnen. Und ohne die Richtung vorzugeben. Sogar der Ausgangspunkt wäre nicht derselbe. Und es ist derjenige der Schnellste, der auf alle den schnellsten Eindruck gemacht hat. [Diesen Text habe ich heute Nachmittag von 17:35 Uhr bis 17:39 Uhr in nur 4 Minuten und 28 Sekunden schnell mal geschrieben. Das mal zu sagen, war mir wichtig.] So geht es jeden Tag in der Wirtschaft zu. Und nicht nur da. Es muss einfach alles immer schneller gehen. Und zudem ist alles immer wichtiger. Somit sind diejenigen die Sieger, welche es schaffen, dem Betrachter den besten Eindruck zu vermitteln. Wenn es nicht so dumm und verrückt wäre, müsste man sich ausschütten vor lachen. Aber die meisten sind offensichtlich damit beschäftigt, so zu tun als ob. [Diesen Text habe ich heute Nachmittag von 17:35 Uhr bis 17:39 Uhr in nur 4 Minuten und 28 Sekunden schnell mal geschrieben. Das mal zu sagen, war mir wichtig. Sehr wichtig. Weil das einigen irre schnell vorkommt und mir quälend langsam. Denken sie mal darüber nach.]

Geschrieben von Christof Hintze in *Marketing Denkanstöße* um 17:49 Uhr



## **Über Problemendecker, Problembeschreiber, Problemfinder, Problemerkklärer, Problemebeobachter, Problemverwalter, Problemmacher und Problembeschäftigter**

Freitag, 7. März 2008

Eine wie immer geartete gute Realisierung ist maßgeblich davon abhängig, wie lösungsorientiert alle an die Sache herangehen. Wenn wundert es also, dass vieles in der gewünschten, erhofften und geforderten Beschaffenheit zu wünschen übrig lässt, lange auf sich warten lässt oder gar nicht erst umgesetzt wird. Da laufen diese vielen Menschen herum, die nicht in Lösungen denken und handeln können, sondern nur in „Probleme sehen“. Klingt schlauer. Gefährlicher. Interessanter. Wichtiger. In jedem Meeting sollte man dreimal widersprechen, sonst wird man nicht ernst genommen, erklärte mir unlängst ein Kunde.

Ein Problem heraufzubeschwören, ist zur Kultur einer ganzen Manager-Generation herangewachsen. Von Lösungen will da keiner etwas wissen. Ausgiebig wird das Problem so lange von allen Seiten betrachtet, bewertet und beurteilt, bis es letztendlich wirklich zu einem wird. Auf die Risiken und die Gefahren hinzuweisen, seine Bedenken zu äußern, das hat großen Einfluss auf die Umsetzungsdynamik. Diese wird dadurch stark verlangsamt, bis sie zum Erliegen kommt. Wenn stört es schon.

Sich nur mit dem Problem zu beschäftigen, hat auch seine Vorteile. Man muss nichts tun. Der persönliche Aufwand ist wesentlich geringer. Das ist so, als wenn man mit jemandem einen Termin machen will und der einem lang und breit erklärt, wann er immer nicht kann. Das dokumentiert seine Wichtigkeit und wie sehr er beschäftigt ist. Anstatt einfach zu sagen, in drei Wochen, Mittwoch um 15:00 Uhr, da kann ich, erklären einem diese Zeitgenossen in möglichst ausgedehnter Form, wann es nicht geht, schlecht geht, auf keinen Fall geht, es eventuell geht, unmöglich geht ... Bis man an den Punkt kommt, da man feststellt, ich rufe in zwei Wochen noch mal an. Ergebnis? Keins! So sind sie.

Dasselbe Phänomen kann man auch in Restaurants erkennen. Dieselben Zeitgenossen erklären dem Kellner lang und breit, was sie nicht essen wollen, welche Weine sie nicht mögen ... Anstatt einfach zu sagen, was sie wollen. So würden sie dem eigentlichen Ziel schneller näherkommen. Aber

danach steht dieser Spezies eben nicht der Sinn. Na, heute wieder nichts auf die Bahn gebracht? Wieder nichts vorangegangen? Wieder nichts entschieden? Wieder nur das Problem erörtert und keine Sekunde über eine Lösung nachgedacht? Alles Konstruktive wieder verworfen?

Kinder, Kinder, das ist nicht meine Zeit, lasst mich das mal offen sagen. Ich denke und arbeite mit Vorliebe an Lösungen, aus mehreren Gründen. Man ist umgeben von positiver Energie, wo etwas Tolles entsteht, von ebenso tollen Menschen, tollen Erlebnissen. Man wird überrascht, was man gemeinsam viel besser hinbekommt. Und die Gedanken kreisen ständig um Lösungen, das macht ein helleres Gesicht. Überhaupt haben Lösungen den unglaublichen Vorteil, dass sie einen selbst und die Sache unglaublich voranbringen. Man schafft was. Jeden Tag. Ein Gefühl, das mir viel näher ist, als ständig durch dieselben Drehtüren zu schreiten, um immer und immer wieder vor demselben Problem zu stehen. Das würde mich verrückt machen. Runterziehen.

Geschrieben von Christof Hintze in *blue notes* um 07:58 Uhr

## Kulturverlust

Mittwoch, 12. März 2008

Was Kultur ist, sein könnte oder sollte, das bleibt jedem selbst überlassen. Die Begegnung mit Kultur ist für mich aber immer wieder verbunden mit einer Überwindung. Denn man muss ihr begegnen. Man muss sich ihr stellen. Sich mit ihr auseinandersetzen. Sich überwinden. Begegnungen der kulturellen Art haben immer etwas mit Bewegung zu tun, sich von seinem Standort und Standpunkt bewegen, davon wegbewegen, auf ihn zu bewegen. Kultur ist auch immer eine Bestimmung der Orientierung. Wo bin ich? Wer bin ich? Was denke ich? Was will ich?

Die Kultur beschreibt somit ein aussterbendes Verhaltensmuster, denn die meisten Menschen wollen sich nicht bewegen, geistig wie körperlich. Sie wollen sich nicht überwinden. Keinerlei Anstrengung soll ihnen im Laufe eines Tages begegnen. Umso weniger Überwindung, umso besser. Das gilt für alle Lebenslagen, ob beim Essen oder im Gespräch. Die Kultur war und ist eine große Errungenschaft, auch in Unternehmen mit einer hohen Unternehmenskultur. Da wurde sich begegnet, da wurde sich überwunden, erlebt. Kultur hat sich vom Status zum Statussymbol gewandelt. Man umgibt sich

mit Kultur, aber man begegnet ihr nicht wirklich. Man geht nicht auf sie ein. Man dringt nicht in die Materie vor. Kultur als Absicht. Man müsste mal.

Für mich war Kultur zeitlebens immer ein Stück Überwindung. Die mich immer mit Wohlgefühl belohnt hat, wenn man sich dazu durchgerungen hat. Es war oft zäh, unverständlich, anstrengend, aber am Ende stand immer dieses wunderbar gute Gefühl. Viele Menschen wollen das nicht mehr. Sie nehmen alles, wie es kommt, weichen der Begegnung aus. Das ist sehr schade, weil damit die so wichtige Kultur für jedermann stirbt. Denn jeder ist auf seinem Lebensweg ein Kulturschaffender. Der Kultur ausweichen, heißt sich selbst ausweichen, dem Leben ausweichen. Kultur ist das wohl größte Privileg der Menschheit. Sie beschreibt auf allen Ebenen den Umgang mit allem und allen. Wer genügend oder viel Kultur in sich trägt, der verhält sich entsprechend. Wenn Kultur beim Einzelnen verloren geht, gehen ganze Kulturen verloren. Man muss eben was tun im Leben, um etwas zu erleben. Der Umgang miteinander gewinnt an Qualität, wenn Kultur mit im Spiel ist.

Mir fehlt es nicht an Kultur in unserem Lande, sondern mir fehlt es an Menschen, welche bereit sind, dieser zu begegnen. Das birgt sogar eine Gefahr für die Demokratie. Menschen mit einem hohen Anspruch an Kultur pflegen Kultur, wo es nur geht. Der Kulturverlust ist überall sichtbar, spürbar. Dabei kann es jeder tun, jetzt. Eine kleine Überwindung genügt und das schöne Gefühl ist einem nachher sicher. Und man hat was erlebt. Man hat was zu erzählen. Etwas, worüber man nachdenken kann. Man kann es einordnen.

Kultur ist so wunderbar und vielseitig und geht so in die Tiefe. Wie oft erlebe ich im Geiste kulturelle Begegnungen. Das sind wunderbare fantasievolle Gedankenreisen mit Begegnungen, die sich im Laufe des Lebens von immer wieder anderen Seiten darstellen. Die Menschen wundern sich über den Zustand in unserer Gesellschaft auf allen Ebenen. Dabei liegt für mich die Antwort auf der Hand – Kultur. Menschen mit Kultur entfernen sich nicht voneinander, sondern kommen sich näher. Das ist eine ganz andere Kultur. Eine, die ich oft und sehr vermisse. Nicht so sehr bei mir und in meinem Umfeld sondern genau dann, wenn ich dieses verlasse. Was mir da oft begegnet, macht mich traurig.

Geschrieben von Christof Hintze in *blue notes* um 15:46 Uhr

## **Menschen mit Einwegsichtweise**

Donnerstag, 13. März 2008

Es gibt Menschen, die sich über alles und alle aufregen. Ständig und überall. Die zu jedem Thema einen ans Kreuz bzw. an die Wand nageln. Ihr ganzes eigenes Dasein definiert sich über das unglaubliche Übel, das ihnen auf ganzer Lebenslänge widerfährt. Alle und alles andere sind schuld, dass es so läuft, wie es läuft. Eher bescheiden bis beschissen. Die Politiker sind schuld. Die Manager. Die Banken. Die Schwiegereltern. Die Lehrer. Die Konzerne. Die Kirche. Die Fußballer. Die Interessenvertreter. Und das Wetter. Das Essen ist schuld. Die Straßen.

Es gibt nichts, was dem Einwegsichtweisigen nicht aufstößt. Das Fernsehen. Die Zeitung. Alles wird seinem Anspruch nicht gerecht. Alles hindert ihn an seiner eigentlichen Bestimmung. Das Leben ist schuld. Die Gesellschaft. Die Gesundheit. Ihnen wird immer ganz übel mitgespielt. Alles scheint sich gegen diese Art von Menschen verschworen zu haben. Alles ist reine Schikane. Sogar das Mülltrennen oder der Strafzettel. Die Mineralölgesellschaften.

Es ist eine kollektive riesige miese Verschwörung gegen alles, was richtiger, besser und angenehmer wäre – für die jeweilige Person, aus Sicht der jeweiligen Person. Das Klagen ist Dauerton geworden. Die Mundwinkel sind in dieser hoffnungslosen Einstellung eingefroren. Die Augen sind wässrig und ausdruckslos. Die Haut scheint leblos. Alles an diesen Menschen zeigt, wie schlecht diese drauf sind. Morgens. Mittags. Abends. Und sogar mitten in der Nacht. Nichts scheint Freude zu machen oder zu bereiten. Alles drückt auf die Stimmung und jeder Vorfall bestätigt diese Einstellung. So sammelt man Beweise über Beweise, um Argumente für die eigene Lebenssituation parat zu haben. Alles hat Einfluss, alles ist schuld. Sogar der Biorhythmus, der Elektrosmog ... Alle anderen sind zu dumm oder zu blöde, es richtiger und besser zu machen.

Sie wissen immer, wo es eigentlich langgeht. Nur niemand fragt sie. Niemand will wissen, was sie denken. Sie glauben, bei Jauch locker 1 Million gewinnen zu können – haben sich aber noch nie beworben. Sie wissen auch, dass es überall an anderen Orten noch schlechter ist, als an dem, an dem sie gerade verweilen. Alles was anders ist, was sich andere anders angeschafft

haben, ist falsch. Nur was sie gemacht, entschieden oder gekauft haben, ist immer das Beste, solange es im Wettbewerb steht.

Die Natur und Kultur der durch und durch negativen Menschen ist weiter verbreitet, als man glaubt, und sie verbreitet sich rasch. Eine Gesellschaft, in der die einen immer nur auf den anderen herumhauen, musste letztendlich eine solche Spezies hervorbringen – die Negativisten. Die das Schlechte längst nicht mehr vom Guten unterscheiden können. Die bis zum Rand voller falscher Meinungen sind, Halbwissen und Vorurteile. Die immer genau wissen, was falsch ist, was nicht geht und was sicher nicht funktionieren wird. Die den vollkommenen Blick für das Negative haben. Deren Gedanken sich nur und ausschließlich um das Versagen und Verhindern drehen. Beklagen. Anschuldigen. Vermiesen. Jammern. Befürchten. Bedenken. Ärgern. Nörgeln. Beschwerden. Anklagen. Aufregen ... Was für ein erbärmliches Dasein, ohne Ausweg.

*Geschrieben von Christof Hintze in Fight-Club um 07:51 Uhr*

## **Ein Ei gleicht dem anderen!?**

Freitag, 14. März 2008

Wenn man Menschen vergleicht, wird man feststellen, dass der Großteil aller Merkmale bei allen Menschen gleich ist. Beine, Arme, Brust, Rücken usw. Auch die inneren Werte, damit sind die Organe und alles andere gemeint, sind sich zum Verwechseln ähnlich. Ich behaupte mal, dass niemand seine Nieren, seine Leber oder seinen Dünndarm erkennen könnte. Sieben Liter Blut, das sich nur im Rhesusfaktor unterscheidet. Haare, Knochen, Haut und Nägel, nur ein verschwindend kleiner Teil unterscheidet sich signifikant, aber auch nicht so signifikant, wie man glaubt. Deshalb sehen für Asiaten Europäer zum Verwechseln ähnlich und andersherum.

Diese zum Verwechseln ähnlichen kleinen Unterschiede machen aber den großen Unterschied aus. Gerade deshalb. An Stellen, an denen die Differenzierung gering bis fast unmöglich ist, werden genau diese Aspekte total in den Vordergrund gestellt. 100 Banker. 100 Versicherungsmakler. Diese gleichförmigen Massen unterscheiden sich nur in Details, die man ohne ein geschultes Auge nicht wahrnehmen kann. Oft sind es auch nur Äußerlichkeiten, wie die Armbanduhr, die Schuhe, der Füller. Daher legen wir so viel Wert auf das, was uns unterscheidet, damit wir wahrgenommen und erkannt

werden. Allein so ein Thema wie Frisuren verdeutlicht das. Wenn uns zur Differenzierung nichts mehr einfällt, müssen die Haare dafür sorgen.

Menschen, die auf Grund von erhöhten inneren, sprich geistigen Werten unübersehbar sind, vernachlässigen diese Äußerlichkeiten. Wer sich anders fühlt, muss nicht anders erscheinen oder auftreten. Nicht weil sie es nicht könnten, sondern weil sie es nicht müssen. Je mehr Menschen sich durch ihre geistigen Fähigkeiten und Bereitschaften differenzieren, desto weniger kompensieren sie dies durch Äußerlichkeiten. Was zur Folge hat, dass man wirklich reiche Menschen ganz einfach daran erkennt, dass man es ihnen nicht ansieht. Wirklich intelligente Menschen erkennt man daran, dass sie sich mit dieser Intelligenz nicht über andere erheben oder erhaben fühlen.

Keine Differenzierung strebt somit nach großer Differenzierung. Große Differenzierung strebt nach Gleichheit. Wer eine riesige Nase im Gesicht trägt, wünscht sich so lange eine kleine, bis seine inneren Werte die Nase unsichtbar machen. Es ist schon verrückt. Aber es sagt viel über den Charakter aus, wie sehr jemand versucht, sich durch Äußerlichkeiten zu differenzieren oder zu positionieren.

Geschrieben von Christof Hintze in *Blickwinkel* um 08:06 Uhr

## **Warum 80 % aller gestellten Fragen die eigentliche Antwort implizieren?**

Montag, 17. März 2008

Die Frage war früher ein probates Mittel, um auf eine Wissenslücke eine hilfreiche Antwort zu erhalten. Welche man dann für sich nutzen konnte. Das war früher. Heute hat sich die Frage zu einem Mittel der Rhetorik gewandelt, um sich damit ins Spiel zu bringen, die Aufmerksamkeit auf sich zu lenken. Da alle gerne alles beantworten, kommt man sehr gut in ein Gespräch mit der Frage: Ich hätte da mal eine Frage. Oder auch sehr schön: Die Frage, die sich eigentlich stellt, lautet doch ... Oder: Ich habe da mal eine dumme Frage ... Oder: Nur mal so in die Runde gefragt ... Sofort kann man sich der Aufmerksamkeit aller gewiss sein. Man darf diesen Einstieg nur nicht zu oft verwenden, dann schwindet die Wirkung. Die Frage nicht zu stellen, um eine Antwort zu erhalten, sondern ausschließlich, um die Aufmerksamkeit für sich zu gewinnen.

Dann wird die Frage gerne benutzt, um die eigene Antwort vorwegzunehmen. Sie wollen doch nicht wirklich? Habe ich das richtig verstanden? Es kann doch nicht angehen, dass ... Instinktiv beantworten wir immer gerne Fragen. Deshalb die beschriebenen Reaktionen. Dabei sind es eigentlich keine Fragen. Der Unterschied wird erst im Laufe eines Lebens klar. Immer häufiger hört man auf, Fragen zu beantworten. Und man selbst fragt auch immer weniger. Die Frage als Werkzeug ist stumpf geworden. Nicht nur, weil es die meisten Fragen nicht wert sind, gestellt zu werden, sondern auch, weil sich die Qualität der Antworten im Sinkflug befindet. Denn die meisten haben sich ein Repertoire von Antworten bereitgestellt, so eine Handvoll, und die passen immer und müssen überall reichen. Somit durchlebt ein wesentliches Kommunikationsmerkmal eine echte Krise. Bleibt nur zu wünschen, dass es sie bald überwindet.

Doch hören Sie sich mal konzentriert Fragen und Antworten an. Und lassen sich diese durch einfaches, halblautes Wiederholen auf der Zunge zer- und durch den Kopf gehen. Man kommt aus dem Kopfschütteln nicht mehr heraus. Meine aktuelle Lieblingsantwort auf alle möglichen Fragen liefert mir die Kanzlerin: „Da müssen wir nach einer gemeinsamen Lösung suchen.“ Was für eine „One fits all“-Antwort – wunderbar.

*Geschrieben von Christof Hintze in Blickwinkel um 08:06 Uhr*

## **Wer ist der Richtige?!**

Montag, 17. März 2008

Im Privatleben überlässt man bei der Wahl des Partners oder eines Freundes weitestgehend dem Zufall die Regie und man verlässt sich dabei auch noch weitestgehend auf sein Gefühl. Dann ist, wenn sich vermeintlich das richtige Gefühl einstellt, schnell alles klar. Nur, was ist das richtige Gefühl? Woran erkennt man, dass man sich für jemanden entschieden hat, der einen Platz im eigenen Leben so einnehmen soll, wie man sich das wünscht?

Erkennen kann man das sicher nicht – nur fühlen. Die Intuition scheint hier das qualitativ hochwertigste Entscheidungsinstrument zu sein. Intuition schafft es, in Bruchteilen von Sekunden zu entscheiden, ob da eine Freundschaft, Partnerschaft oder Bekanntschaft entsteht. Die Intuition täuscht sich da selten. Sehr selten. Täuschen tut sich meist das Bewusstsein. Denn es bewertet nur, fühlt aber nicht. Es wägt lediglich ab, welchen Nutzen oder

Schaden man davontragen könnte. Es bewertet das Risiko und schätzt die Chance ein. Das Bewusstsein versucht, eine richtige Entscheidung zu treffen, die mir letztendlich einen Vorteil verschaffen soll. Was so gut wie unmöglich ist. Denn letztendlich findet das Bewusstsein nur das, was man sucht. Es bewertet alles im Sinne meiner Suche. Partner erscheinen deshalb in einem ganz anderem Licht. Weil alles gemäß der Suche idealisiert oder ausgeblendet wird.

Die Intuition ist da wesentlich aussagekräftiger. Sie vermittelt uns z. B. sofort, wenn es nicht passt. Zum Glück – und zum Unglück. Denn das bewusste Bedürfnis will zunächst einmal befriedigt werden. Also übergeht man die Intuition ab einem bestimmten Zeitpunkt und schaltet das Bewusstsein ein. Jetzt fängt man an, das zu sehen, was man eigentlich sehen will. Auch wenn es das nicht zu sehen gibt. Jetzt hört man das, was man hören will. Obwohl es gar nicht gesagt wurde. Zeitweise glaubt man sogar an ein Gefühl, von dem man sich wünscht, dass es sich so anfühlen soll. Aber genau hier entlarvt sich der Selbstbetrug. Ein simuliertes Gefühl aufrecht zu erhalten, ist schwer bis unmöglich. Somit ist diese Begegnung zum Scheitern verurteilt. Außer, sie basierte auf Attributen, die nicht auf das aus sind, was man sowieso finden wollte. Was für den Menschen in seinem Privatleben gilt, gilt für denselben Menschen auch in der Geschäftswelt.

Bewusste Orientierung ist hier zwar die Regel, führt aber meist nicht zum Ziel. Intuitive Orientierung hingegen oft. Somit scheint es von vornherein erfolgversprechender zu sein, immer zuallererst seinem Gefühl zu folgen. Wenn da noch eins ist. Und man noch im Stande ist, es zu fühlen. Denn die nackten Zahlen sagen eben nie etwas darüber aus, inwieweit der Erfolg sich auch so gut anfühlt, wie es die Zahlen versuchen auszudrücken.

Sind 50 Jahre Ehe das große Glück? Bedeuten 30 „beste“ Freunde die große Zufriedenheit? Numerische Aspekte erzählen uns eben nur die halbe Wahrheit – und dann meist auch noch die falsche. Aber wer wird das zugeben, wenn die Zahlen ihm recht geben? Wer sich auf sein Gefühl verlassen kann, ist offensichtlich besser dran als alle anderen, die erst einmal nachrechnen müssen, wie gut es ihnen wirklich geht.

Geschrieben von Christof Hintze in *Human Marketing* um 22:35 Uhr