

Was zählt, ist die persönliche Substanz

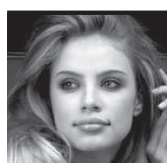
Wer glaubt noch an das Credo «Fake it till you make it»? Gemeint ist: die eigene Fassade auf Hochglanz polieren, um die Substanzlosigkeit dahinter zu verschleiern. Selbstverleugnung also, um sich ökonomische Vorteile zu verschaffen, die eigene Karriere voranzutreiben – oder ganz simpel im Freundeskreis besser anzukommen.

Wir leben in einer Scheingesellschaft. Und wir überschätzen unseren Auftritt, das Bild, das wir von unseren Stärken und Erfolgen vermarkten, nach wie vor. Hinzu kommen irgendwelche Empfindlichkeiten wegen irgendwelcher Gerüchte, die gerade wieder im Umlauf sind, Sorgen um die generelle öffentliche Aufmerksamkeit,

Wir überschätzen das Bild, das wir von uns vermarkten.

also um alles, was vielleicht über uns kolportiert wird oder noch werden könnte. Ich sage damit nicht, dass Äusserlichkeiten völlig unwichtig sind. Wer wie ein Landstreicher schlecht gekleidet und übel riechend in einer Bank auftaucht, darf sich nicht wundern, wenn der Kredit für die hochinnovative Geschäftsidee verwehrt bleibt. Ein guter Auftritt hat durchaus auch mit Respekt gegenüber anderen zu tun. Menschen, die in einer Gesellschaft leben, brauchen das Gefühl, akzeptiert, geachtet und respektiert zu werden – daran wird sich nichts ändern. Schon vor Jahrzehnten hat aber der Begründer der humanistischen Psychologie und Erfinder der Bedürfnispyramide, Abraham Harold Maslow, das Bedürfnis nach Achtung jenem Bedürfnis untergeordnet, das er selbst als das wichtigste für einen lebenden Menschen bezeichnete: dem Bedürfnis nach Selbstverwirklichung. Dabei geht es darum, das eigene Potential auszuschöpfen, ohne dabei besonderen Wert auf die Meinung anderer zu legen.

Dieses vielleicht extrem anmutende Forschungsergebnis darf nicht nur als Anleitung zum schrittweisen Aufbau einer eigenen Persönlichkeit verstanden werden. Es ist vielmehr so etwas wie ein Wegweiser zum eigentlichen Glück. Wenn man bloss auf Zustimmung, Reputation und Auftritt setzt, vernachlässigt man, was tatsächlich wichtig ist: die Substanz. Der Grossinvestor Warren



Xenia Tchoumitcheva

Xenia Tchoumitcheva hat Ökonomie studiert, ist Schauspielerin und Model.

Buffett sprach diesbezüglich von einem inneren und einem äusseren Bewertungsmuster. Die besseren und langfristig erfolgreicher Entscheidungen fällt, wer ein eigenes inneres und von gesellschaftlichen Strömungen unabhängiges Wertungsmuster hat, dieses pflegt und es gegenüber dem, was andere von aussen zuschreiben, aus sicherer Position verteidigen kann. Buffett weiss, wovon er spricht.

Die Überschätzung des Images gegenüber dem eigentlichen Charakter mag sich bis vor kurzem als clever erwiesen haben, neuerlich verschiebt sich aber das Gewicht zunehmend in Richtung Wahrhaftigkeit. Warum? Weil die Effizienz zunimmt. Wenn jeder von uns dem Schein den Vorzug vor dem Sein gibt, verlieren wir irgendwann nicht mehr nur die Nerven, sondern vor allem wichtige Zeit. Diese Zeit investieren wir besser in produktive Tätigkeiten als in die Zurschaustellung der Tatsache, dass wir es «irgendwie geschafft» haben und nun sprichwörtlich «etwas darstellen».

Oft gehört und immer wieder von denjenigen bestätigt, die den Mut haben, einen unorthodoxen Weg zur Realisierung ihrer Träume zu gehen: am Anfang stehen Mut und Skepsis. Mit letzterer kommen oft die Zweifel, die dann von jenen bestätigt werden, die sagen: «Das wird niemals funktionieren, es ist nichts für dich und du wirst es nicht schaffen.» Was tun aber die Wagemutigen, die auf ihre eigenen Fähigkeiten setzen? Sie lassen sich nicht beeindrucken und wägen Chancen und Risiken vor dem Hintergrund ihres sicheren persönlichen Fundaments ab. Und werden damit erfolgreich.

Eine rein wirtschaftliche Betrachtung ergäbe: heisse Luft verkauft sich nicht! Zunächst muss etwas produziert werden, erst im letzten Schritt wird geworben und verkauft. Und wer es eher orientalistisch-spirituell mag, darf sich fragen: warum nicht einfach sein? <