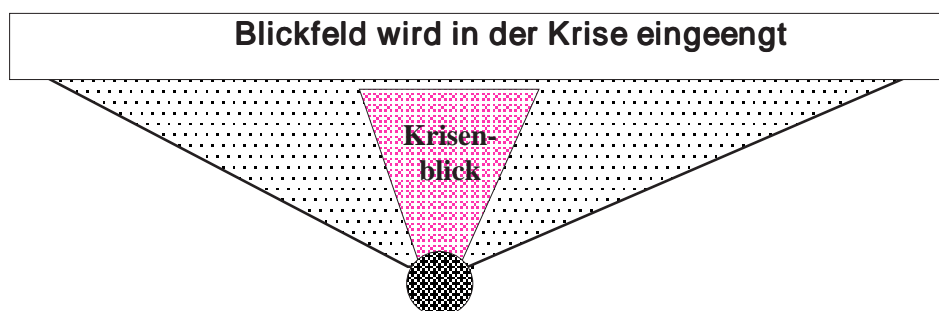


Das Blickfeld wird röhrenförmig

In angestauten Konfliktpositionen mit negativ bewerteten Alternativen, steigt die Last des zu vermeidenden Konfliktes für den Betroffenen bis zu seiner Belastungsschwelle. Der psychische Druck wird als unangenehm empfunden, wenn die Probleme unlösbar erscheinen. Eine Abwehr setzt ein.



Das Blickfeld engt sich schrittweise ein, es führt zur Inflation der Wahrnehmung. Dies wird auch als Tunneleffekt bezeichnet. Die selektive Wahrnehmung in der Krise findet überwiegend im Feld der erlebten Bedrohung statt. Ein ursprünglich erkundungsgesteuertes Verhalten weicht einem angstgesteuerten Verhalten.

Schließlich läßt jeder Anruf der Bank oder eines Lieferanten den Unternehmer erschrecken. Er nimmt vorweg bereits das Unangenehme an, obwohl sich später meist herausstellt, daß es sich lediglich um Tagesangelegenheiten handelt. Diese Einengung verursacht höchsten Streß beim Unternehmer. Wenn er kein Ventil zum Abreagieren findet, besteht die große Gefahr einer dynamischen Einengung, die eine Ausweglosigkeit erscheinen läßt. Häufig führt die eingeengte Situation zur Aggression gegen sich selbst.

Ein Unternehmer ist in diesem Stadium selbst kaum in der Lage, Chancen zu erkennen. Er braucht Hilfe von außen. Im Vorstadium zum Herzinfarkt verursacht Gefäßsklerose Schmerzen in der Brustgegend, ein Symptom für den drohenden Herzinfarkt. Es stellt sich nur die Frage, wann dieser eintritt. Diese Einengung (Sklerose) entsteht auch vor einem Finanzinfarkt. Wenn nicht rechtzeitig gehandelt wird, folgt der Finanzinfarkt, der damit vielfach auch das ganze Gerippe der privaten Orientierung zusammenstürzen läßt.

Hilfestellung bedeutet, ein Licht am Ende des Tunnels für den Unternehmer erkennbar zu machen. Erst dann kann er Hoffnung schöpfen, und das Blickfeld wird wieder weiter. In den meisten Sanierungsfällen bekam der Unternehmer sichtbar größere Augen, als für ihn Aus-Wege aus der Krise sichtbar wurden.

Mehr dazu im Buch: Vorbeugende Unternehmenssanierung Kap. 4.