



# Die Realität und das Pendel der Desillusionierung

Michael Gasche

## Kategorien

*Strategie, Nachrichtenwesen, Psychologie, Management,  
Politik, Systemik, Moderne Kriegsführung*

## Einführung

Kann Realität allgemein definiert werden? Wenn eine Mehrheit der Menschen die gleiche Wahrnehmung eines Themas oder Ereignisses hat, wird dies oft als Realität betrachtet und dann werden in den meisten Fällen auf weitere Untersuchungen verzichtet. Natürlich kann man beim Eintritt eines Ereignisses immer sagen: „Das ist die Realität, es ist ja passiert!“. Beispiel: Ein Auto ist gegen einen Baum gefahren. Die Beschädigung des Autos ist das Ergebnis dieses Vorgangs. Diese Beschreibung deckt natürlich nicht die Ursache ab; z.B. ob der Fahrer betrunken war, die Bremsen nicht funktioniert haben oder ein Software-/„Fernsteuerungs“-Problem bestand. Eine weitere Ursachenanalyse könnte sein: Die Bremsen haben nicht funktioniert, weil der Fahrer das Auto nicht gewartet hat usw. Nehmen wir an, Sie gehen am Morgen aus dem Haus und ein Vogel „scheisst“ Ihnen auf den Kopf — nun das ist ziemlich unangenehm und ist ebenfalls dann Realität, hat jedoch in den meisten Fällen auch keine weitere Folgen, abgesehen von einer Reinigungsaktion. In einer militärischen Kommandokette hingegen wird ein Befehl Wirklichkeit, weil Soldaten Aktionen auf der Grundlage eines Befehls ausführen. Was aber geht wirklich vor, wenn etwas für Sie oder für eine Gruppe zur Realität wird, diese jedoch in Frage gestellt werden muss? In extremen Fällen geht es um Tod und Traumata: Dissoziationen bis hin zu posttraumatischen Störungen und Psychosen können die Folge sein. Psychologische Operationen, wie sie medial und global seit Jahren u.a. per „Thinktanks“ angewendet werden, können gleichermassen ganze Gesellschaften und Völker betreffen. Selbst wenn diese nicht zu extremen psychischen Störungen führen, können diese jedoch permanente latente Auswirkungen auf die Psyche manipulierter Menschen haben. Dieser psychologische Sachverhalt und die detaillierten Wirkungsweisen in Individuen sowie in Menschengruppen alleine füllen ganze Bücher. Der britische Autor Talbot Mundy brachte diese Problematik anhand der Meinungsbildung auf den Punkt:

*„Die gefährlichste aller Wissenschaften ist die der Meinungsbildung, denn sie würde es jedem ermöglichen, die ganze Welt zu regieren.“*



**ABBILDUNG 1:** ERDOGAN WIRD VON EINEM VOGEL ANGEGRIFFEN

Bei all diesen Betrachtungen sollte man sich eines bewusst werden: Der Unterschied zwischen Wirklichkeit und Realität. Realität ist das, was die Mehrheit von Menschen oder einer Gruppe wahrnimmt. Wirklichkeit hingegen ist das, wie etwas, eine Aktion oder ein Vorgang kurzfristig oder längerfristig in Menschen, in Biologie oder in der allgemeinen Physik wirklich wirkt. Diese Unterscheidung ist essentiell für Ursachenanalysen und für Entscheide in vielen Belangen und dennoch wird eine solche Unterscheidung auffällig wenig praktiziert. Was genau geschieht bei der Betrachtung von Realitäten ohne den Bezug zu Wirkungsweisen und Ursachenanalysen — also die Betrachtung dessen was zu Wirklichkeiten führt? Oder anders gefragt: Was ist das Pendel der Desillusionierung?

## Das Modell zur Schaffung von Realität

**Präambel:** In diesem Artikel gehe ich nicht auf den Prozess ein, im Leben hoffentlich reifer zu werden und so eine klarere Sicht auf das Leben und die Gesellschaft zu gewinnen. Ich spreche davon, eine Realität zu finden, die zu guten Ergebnissen im Allgemeinen, in der Wirtschaft oder in jeder anderen Beziehung führt.

Sehen wir uns ein komplexeres Beispiel an: Nehmen wir an, Sie sind ein führender Politiker und irgendwie sind Sie und der Lauf der Welt an einen Punkt angelangt, an dem globale multinationale Unternehmen höhere Einkommen/Dividenden fordern und die pensionierten Bürger Ihres Landes, die 40 Jahre lang gearbeitet haben, erhalten lediglich 500 USD/Euro Rente pro Monat. Die Herausforderung besteht nun darin, geeignete Entscheidungen zu treffen. Beachten Sie: „Der Lauf der Welt“ könnte auch einer Ursachenanalyse unterzogen werden. Das Problem hierbei ist, dass es sich um eine sehr komplexe Angelegenheit handelt und Sie in der Regel nicht über alle Eingabevariablen (Informationen) verfügen, die dafür erforderlich wären. Zurück zu unserem politischen Problem: Was tun Sie? Oder welche Entscheidung werden Sie treffen, die Wirklichkeit werden sollte? Nehmen wir an, Sie engagieren einen globalen Thinktank, der tatsächlich eine Lösung hat. Wenn Sie diese Lösung akzeptieren, werden Ihre Entscheidungen für Millionen von Menschen zu dieser Realität mit bekannten und ggf. auch unbekanntem Wirkungen und Feedbacks. Feedback können ebenfalls psychologisch zu einem späteren Zeitpunkt auf sie zurückfallen, ebenfalls mit bekannten und unbekanntem Wirkungen. Eine andere Möglichkeit wäre, dass Sie mit den Bürgern, die ihren Lohn zahlen und in deren Auftrag sie handeln sollten, interagieren, Informationen sammeln und mit Ihrem Parlament eigene Überlegungen anstellen und vielleicht zu anderen Schlussfolgerungen kommen als der beauftragte Thinktank. Hoffentlich kommen sie so zu einer Lösung, die viele wirtschaftliche und soziale Interessen erfüllen können. Entscheidungen basieren auf Erfahrungen, den emotionalen - also biographischen - Systemen, Wissen und Informationen, die gesammelt worden sind. Lassen Sie uns diesen Prozess auf einfache Weise veranschaulichen:

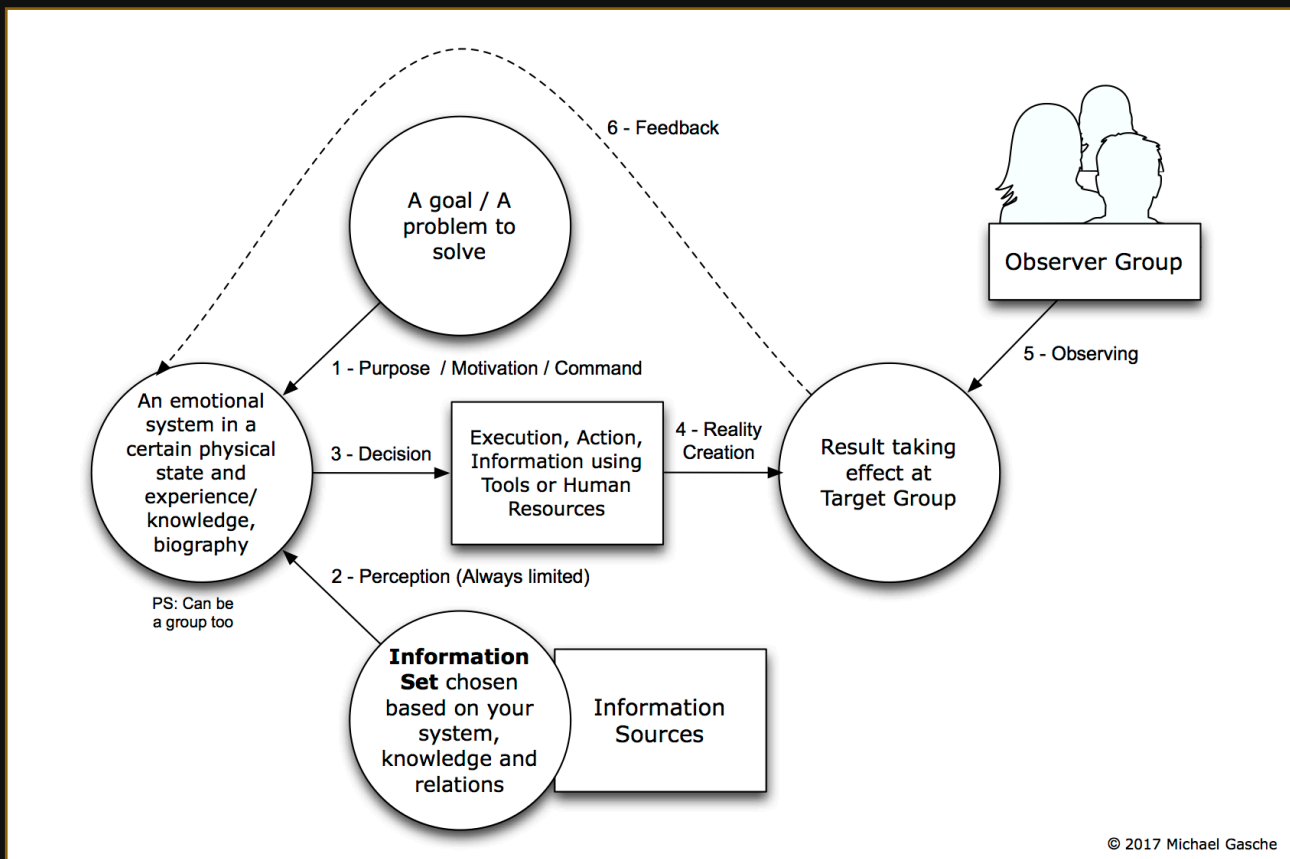


ABBILDUNG 2: PROZESS DER REALITÄTSSCHAFFUNG

## Das vollendete Modell zur Erstellung von Realität

Bei der Untersuchung der obigen Abbildung 2 lassen sich folgende Punkte feststellen:

- Das Initialisierungs-Ereignis (1) kann ein einfacher Zweck, eine innere oder äußere Motivation oder ein Befehl sein, welcher der Zielgruppe und dem Beobachter möglicherweise nicht bekannt ist
- Der gewählte Informationssatz (2) basiert auf dem Initiationssystem, auf einer offenen oder verborgenen Agenda sowie auf Beziehungen, die der Zielgruppe und dem Beobachter möglicherweise nicht bekannt sind
- Die Informationsquellen haben möglicherweise selbst versteckte Ziele oder werden von einer unbekanntem Kraft beeinflusst, die dem Entscheidungsträger, der Zielgruppe und dem Beobachter möglicherweise nicht bekannt sind
- Die Aktionen und die gelieferten Informationen (3, 4) können für die Zielgruppe Realität werden, wenn keine Alternativen zur Verfügung stehen oder die Wahrnehmung dieser Gruppe (basierend auf ihrem eigenen System) nicht in der Lage ist, sich eine andere Realität vorzustellen und auf dieser Seite keine Maßnahmen ergriffen werden („Resultat Obliteration“)

- Ein sofortiges oder verzögertes (am häufigsten) Feedback (6) ist nur möglich, wenn der Entscheidungsträger emotional oder finanziell an die Zielgruppe gebunden ist

Der dargestellte Prozess könnte in der Politik, im Geschäftsleben oder in privaten Beziehungen stattfinden, um nur einige Bereiche zu nennen, und die Ziele können bewusst, unbewusst, nur auf einer Seite oder auf beiden Seiten vorteilhaft sein. Beidseitig vorteilhaft ist das, was ich die Schaffung einer guten Realität nenne. Der Prozess wird unidirektional veranschaulicht, aber natürlich ist er meist bidirektional, während es zwei Seiten mit einem Zweck gibt und der Prozess daher gespiegelt werden kann. Um es einfacher zu halten, habe ich es nur von einer Seite aus skizziert.

Lassen Sie uns den Prozess auf der Grundlage der obigen Einsichten noch etwas weiter vervollständigen:

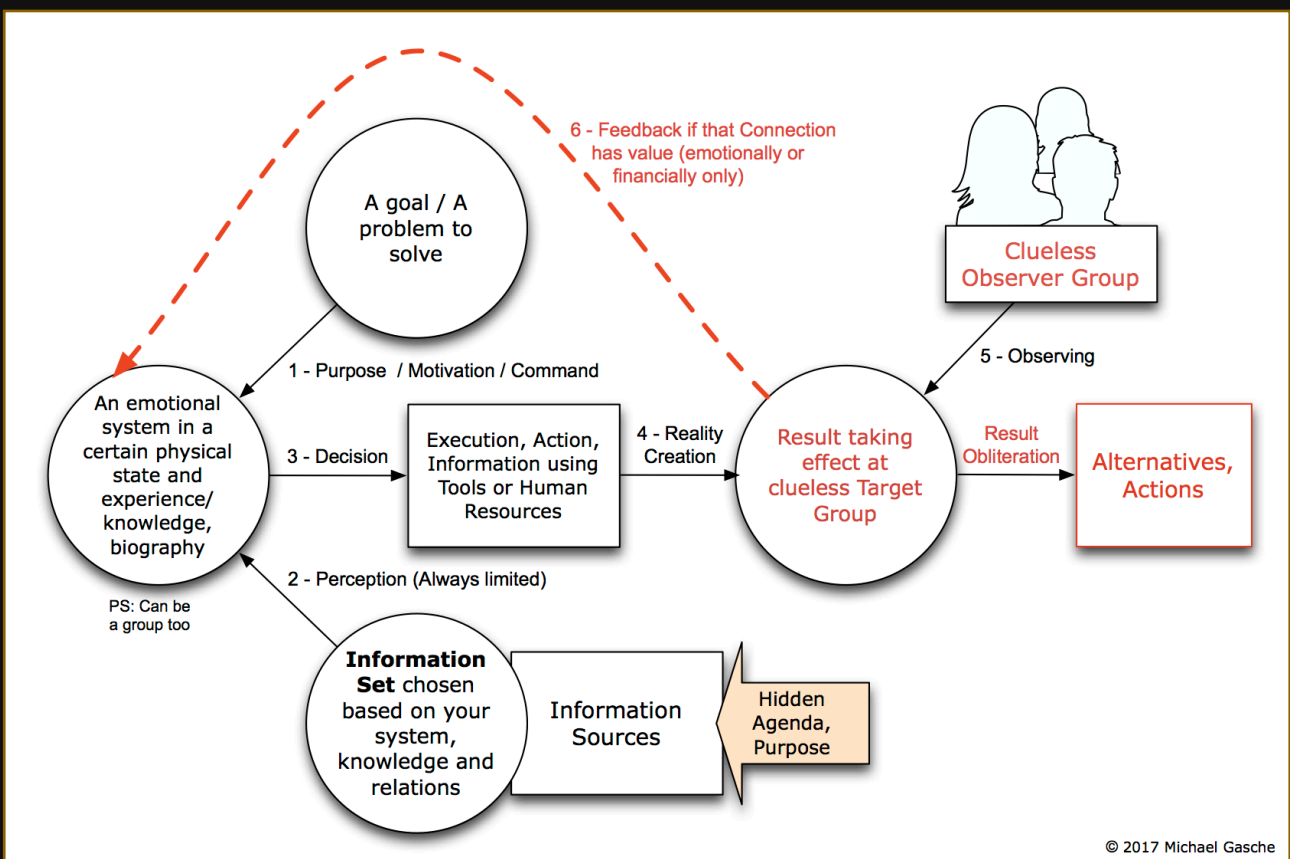


ABBILDUNG 3: ABGESCHLOSSENER PROZESS ZUR ERSTELLUNG DER REALITÄT

# Lesen und Parametrisierung des Modells

Wann immer ein Feedback (es gibt Verbindlichkeit) möglich ist, das zu sofortigen Anpassungen auf beiden Seiten führt oder Alternativen gewählt werden, bildet sich auf beiden Seiten eine neue Realität heraus und es gibt weder Illusion noch Desillusion, aber möglicherweise eine Enttäuschung.

Daher ist der obige Prozess am Vorteilhaftesten für alle Beteiligten, wenn Feedback möglich ist, wenn keine versteckten Parteien beteiligt sind („Hidden Agendas“), wenn er bidirektional ist und wenn es keine unbewusste Motivation oder keinen unbewussten Zweck gibt. Dies führt zu vorteilhaften Ergebnissen oder zu einer guten Realität.

Sie können die folgenden Parameter kombinieren und damit Ergebnisse antizipieren:

- **Direktionalität:** Unidirektional / bidirektional
- **Ständige Feedback-Möglichkeit** (verbindlich)
- **Versteckte Parteien / keine versteckten Parteien** - Problem/Lösung: Untersuchung und Recherche notwendig
- **Bewusste / unbewusste Motivation (oder Zweck)** - Problem/Lösung: Sie benötigen möglicherweise unabhängige Beratung (Erfahrung) ohne versteckte Agenden

Nehmen wir nun einige prominente Akteure und untersuchen wir sie kurz:

## Die Politik

- Unidirektional - Ja, Alternativen sind nur sehr verzögert verfügbar, daher unidirektional
- Rückmeldung möglich? Wie ist die Bindung hier wirklich?
- Verdeckte Agenden möglich (z.B. Lobbying)
- Bewusste Motivation (Informations- und Erfahrungsdichte)

## Die Armee

- Sehr unidirektional
- Feedback sehr begrenzt möglich
- Verborgene Agenden (Geheimdienste oder Thinktanks können als Auftraggeber fungieren)
- Bewusste Motivation (wegen der Informations- und Erfahrungsdichte)

## Familienunternehmen, KMUs

- Bidirektional, niedrige Hierarchien
- Rückmeldung möglich
- Versteckte Agenden sehr unwahrscheinlich
- Bewusste oder unbewusste Motivation (unbewusst; z.B. narzisstische Kompensation)

Hier sind einige weitere interessante Akteure, die untersucht werden könnten:

- Konkrete private Beziehungen zu evaluieren
- Konkrete Geschäftsbeziehungen zu bewerten
- Multinationale Unternehmen
- Universitäten / Kurse / Schulen (Lehrer-Student-Beziehung)
- Marketing im Allgemeinen (Verkäufer, Käufer)
- Politische Systeme (Demokratie, Direkte Demokratie, Oligarchie, Diktatur usw.)
- Anstellung (Chef-Angestellter-Beziehung)
- Familie / Eltern-Kind-Beziehung
- usw.



**ABBILDUNG 4: EIN BEWEGTES PENDEL STELLT IN DIESER ANALOGIE DIE ILLUSION DAR**

## Das Pendel der Desillusionierung

Wo ist nun also das Pendel der Desillusionierung? Die folgende Parametrisierung des Modells muss ausgewertet werden; dies ist das Worst-Case-Szenario:

- Unidirektional
- Keine Rückmeldung möglich
- Versteckte Agenden
- Unterbewusste Motivation / Zweck

Wenn ein Prozess mit der obigen Parametrisierung zu lange andauert, wird das Pendel der Desillusionierung in Gang gesetzt. Dies ist in der Tat eine sehr unbequeme und schmerzhaft Situation, denn das Folgende könnte auf einer oder sogar auf beiden Seiten passieren:

- Das Bewusstsein wird durch Schmerz geformt, nicht durch Erfahrung, die auf guten Beziehungen mit ständigem Feedback beruht



- Es wurden keine Alternativen gewählt, die zu einer besseren Situation führen könnten
- Versteckte Funktionäre oder Anspruchsteller können auftauchen und man muss sich damit abfinden, dass man nicht genügend Entscheidungsparameter zur Verfügung hatte
- Das Bewusstsein der Direktionalität war möglicherweise nicht vorhanden, weil die Feedback-Möglichkeit falsch eingeschätzt wurde

Diese Situation ist auch sehr unangenehm, weil eine Seite leidet, sich aber möglicherweise nicht bewusst ist, was die Gründe dafür sind, da das System auf eine Art und Weise geschaffen wurde, die als "normal" wahrgenommen wird. Dies geschieht durch kognitive Konditionierung mit folgenden prominenten Vertretern:

- Abhängigkeit aufgrund von Ängsten, die durch Beziehungen/Kindheit konditioniert werden
- Medien, die eine bestimmte Weltanschauung vermitteln
- Marketing, das Sehnsüchte stimuliert (Sehnsüchte sind oft auch mit Süchten verbunden oder können auch auf Minderwertigkeitskomplexen basieren)
- Manipulation und Lügen
- Kognitive Voreingenommenheit (basierend auf Traumatisierung oder Lügen)
- etc.

Ein hochaktuelles Thema, das unter den Aspekten dieses Artikels evaluiert werden könnten, ist die extreme Spaltung der politischen Landschaft in „linke“ und „rechte“ Kräfte in den letzten Jahren. Es ist in der Tat eine beunruhigende Aufgabe, beide Seiten in den oben beschriebenen Prozess einzubinden, wenn man evaluierte, dass beispielsweise politische linke Kräfte jahrzehntelang quasi von versteckten und globalen „rechtsextremen“ Kräften gelenkt worden sein könnten oder politische rechte Kräfte das Ergebnis unbewusster Themen wie Ignoranz und Abschottung sind.

Doch was sind die Ursachen? Ist es der sogenannte und oft beschworene „Deep State“ in den USA? Das versteckte Sponsoring von Gruppen im Nahen Osten? Die Entscheidungen der EU bezüglich einer gemeinsamen Währung? Das Versäumnis, eine eigene europäische Streitmacht aufzustellen? Sind es die globalen Strategien von privaten Thinktanks und NGOs? Ist der schlechte Umgang mit Flüchtlingskrisen und deren Ursachen ein Problem? Oder sind wir gar mit dem Problem mangelnder Geburtenkontrolle konfrontiert?

Wie dem auch sein, es sieht also so aus, als ob das Pendel der Desillusionierung ein wenig mehr von „rechts“ nach „links“ schwingt, d.h. eine Desillusionierung linker Kräfte bewirkt wird. Nun kann man sich selbst auf beiden Seiten die folgenden Fragen stellen:

- Was sind die versteckten Agenden?
- Wie hoch ist der Grad der Möglichkeit Feedback zu geben?
- Woher kommt die Initiation? Kommt sie aus einer Motivation? Aus welcher Motivation? Ist sie durch Absicht, z.B. der Absicht eine Gesellschaft auf die bestmögliche Weise zu regieren? Gibt es Befehle von denen man nichts weiss?

Auch wenn das Pendel nicht (+/-) ausgeglichen ist und deshalb stark in eine Richtung schwingt, gibt es das Problem der „kognitiven Trägheit“. Die kognitive Trägheit ist die Kraft, die innerhalb der Zielgruppe wirkt: Die Zielgruppe mag es nicht, wenn ein Pendel in ihre Richtung schwingt und naturgemäss wird dies lange verdrängt oder ignoriert. Die Gegenseite hat den Vorteil diese Trägheit des Nichterkennens auf der anderen Seite zusätzlich auszunutzen.

## Fazit

Abschliessend wird eine gute Realität wie folgt parametrisiert: **Hohes Bewusstsein, Feedback möglich, keine versteckten Agenden und bidirektional.** Das Wichtigste ist, dass ein ausgewogenes Feedback möglich ist.

Ein solches Modell kann jederzeit verwendet werden, bevor eine andere Bewertung durchgeführt wird. Dieses Modell muss natürlich nicht angewendet werden, wenn man alle Akteure kennt und 100%iges Vertrauen besteht. Immer dann, wenn das Evaluierungsthema in ein politisches Umfeld eingebettet ist oder es um viel Geld geht, ist meiner Meinung nach ein Modell wie dieses erforderlich, um eine Transaktion oder einen Vertrag zu bearbeiten.

Zu guter Letzt: Unterstützt ein System oder eine Gesellschaft eine gute Realität und was passiert wenn das Pendel der Illusion erscheint und eine Seite dies nicht zulässt? Ich denke, hier ist das Pendel trotzdem nicht aufzuhalten; je mehr man versucht, eine Zielgruppe oder ein Individuum in einer Illusion zu halten, desto mehr „Reality Boosters“ erscheinen. Im Weltgeschehen ist „Wikileaks“ meines Erachtens in gewisser Weise ein solcher „Reality Booster“.

# Anhang: Beispielansatz zur Erstellung eines quantitativen Modells

Wir haben 4 Parameter / Dimensionen:

- Direktionalität
- Grad der Feedback-Möglichkeit
- Grad der verborgenen Agenden
- Bewusstheit

Um ein Thema oder einen beliebigen Fall, der immer in Bezug zu einer Person oder einer Gruppe steht, wirklich bewerten zu können, muss man eine Skala definieren; sagen wir für jeden Parameter einen Bereich von 0 bis 10, und für jeden Parameter (oder jede Dimension) bewerten bzw. eine Zahl zuweisen, um ein quantitatives Modell erstellen zu können. Hier ist eine Definition für eine mögliche Skala:

- Direktionalität: 0 = stark bidirektional — 10 = stark unidirektional
- Grad der Feedback-Möglichkeit: 0 = Perfektes Feedback möglich — 10 = Kein Feedback möglich
- Grad der versteckten Agenden: 0 = keine — 10 = viele mögliche versteckte Agenden (Bedarfsermittlung)
- Bewusstsein: 0 = Hohes Bewusstsein — 10 = Gesamtes Unterbewusstsein (benötigt unabhängige Evaluierer von außen; der Evaluierer ist nicht an die Gegenseite gebunden)

Nun würden alle Zahlen addiert werden (keine Gewichtung, um es einfach zu halten). Je höher die Zahl, desto größer ist das Risiko der Beziehung und desto größer ist die Möglichkeit der Desillusionierung. Natürlich bräuchten Sie dann (in diesem Beispiel) eine Skala von 0 bis 40, die in Bereiche unterteilt ist, die eine Empfehlung für weitere Entscheidungen abgeben würde. Oder noch besser wäre es, spezifische Empfehlungen für alle 4 evaluierten Dimensionen zu haben.

Ein solches Modell kann jederzeit verwendet werden, bevor eine andere Evaluation durchgeführt wird. Dieses Modell muss natürlich nicht angewendet werden, wenn man alle Akteure kennt und 100%-iges Vertrauen besteht, was in der Realität leider eher selten ist. Immer dann, wenn das Evaluierungsthema in ein POLITISCHES Umfeld eingebettet ist oder es um BIG MONEY geht, denke ich, dass ein Modell wie dieses benötigt wird, um eine Transaktion oder einen Vertrag abzuwickeln.

Ich bin mir bewusst, dass es für solche Evaluationen auch viele andere Werkzeuge gibt; dieses Modell hat jedoch lediglich 4 Variablen, basiert auf meiner Erfahrung und Forschung und ist unkompliziert. Ich hoffe, dieses Modell erhellt viele Beziehungen!

## Quellen

- **Abbildung 1** - „Erdogan von einem Vogel angegriffen“: <http://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/europe/turkey/11806121/Turkeys-President-Erdogan-dive-bombed-by-a-partridge.html>

© 2017 - heute, Michael Gasche

Korrekturversion 2.5, 8. Mai 2023

Initialversion vom 15. September 2017

<https://www.linkedin.com/pulse/reality-pendulum-disillusion-michael-gasche>