

Bernd Kurt Goetz

Auf dem besten Weg in eine bessere Welt

Er gründete einen Denk-Service. Genauer informiert: Er gründete einen Gut-Denk-Service. Die Leute konnten kommen und konnten ihm sagen, was er von ihnen denken sollte. So gab es in der Stadt immer mehr Leute, die wussten, dass gut über sie gedacht wurde. Das ist eine große Beruhigung und Genug-tuung für die Menschen, die es betrifft.

Sie schreiben mir genau auf, was ich über Sie denken soll, sagte er den Kunden, die erstmals seinen Service wünschten. Der Preis richtet sich danach, wie viel ich über Sie denken soll und wie oft am Tag. Was ich über Sie denken soll, das bestimmen Sie, und das hat keine Auswirkungen auf den Preis. Ich bin für Sie da. Das ist mein Job. Sie sollen sich gut fühlen. Sie sollen sich nun deshalb gut fühlen und möglichst besonders gut, weil Sie wissen, ein Mensch in dieser gottver-dammten Stadt, mindestens einer, denkt gut über mich und zwar mehrmals am Tag. Und Sie wissen sogar, was er denkt. Das Geld, was Sie bei mir anlegen, ist kein aus dem Fenster geschmissenes Geld.

Sein Laden boomte nach kurzer Zeit. Wenn er mit Freunden am Abend essen ging, spürte man sein neues Selbstbewusst-sein in der gesamten Tischrunde. Wer die richtige Idee hat, be-tonte er, der schafft sich auch seinen Job. Wer keine Arbeit hat und kein Geld verdient, der sollte sich jeden Tag fragen, wa-rum er keine Arbeit hat und kein Geld verdient. Und er wird, wenn er sich richtig ehrlich fragt, bald erfahren, dass es an ihm liegt. Nur an ihm. Vorausgesetzt, er ist ehrlich. Aber wer ein armes Schwein ist, dem fällt es sehr schwer, ehrlich zu sein. Man kann die Welt nicht sieben und mehr Jahrzehnte dafür verantwortlich machen, dass man in ihr keine goldene Nase aufgesteckt bekommt. Das muss man selber tun. Man muss das Ding suchen und wenn man es gefunden hat, nehmen und sich aufstecken. So läuft das Leben.

Nach solchen Reden rief er gewöhnlich nach dem Kellner und ließ diesen mit dem Kasten mit den feinsten Zigarren antan-zen.

Komisch, wie lange sich schon die Zigarre das Vorrecht gesichert hat, die glücklichen und reichen Menschen auszuzeichnen. Aber das erklärt sich wohl so, dass man eine gute Zigarre nur rauchen kann, wenn man innere Ruhe aufweisen kann, über Zeit verfügt und über das nötige Kleingeld.

Gibt es auch Leute, die darum bitten, dass über sie schlecht gedacht wird, erkundigte sich eines Tages ein Kunde. Das ist mir noch nicht untergekommen, antwortete er. Wir formulieren in meiner Branche, dass die Leute wissen, dass es überall wohlfeil ist, schlecht über andere Menschen zu denken. Vorzugsweise, wenn die anderen Menschen abwesend sind. Gut über einen anderen Menschen zu denken, ist die Ausnahme, und wenn man die Ausnahme zur Regel werden lassen will, muss man gut dafür bezahlen. Wir sind für solche Zwecke die erste Adresse in der Stadt. Es gibt in unserer Branche auch viele Betrüger und schwarze Schafe. Bei uns sind Sie am sicheren Ufer.

So habe ich mir das auch gedacht, pflegten die meisten Kunden darauf zu antworten. Und nicht selten schlossen die Menschen eine weitere Frage an, die da lautete: Ich finde es sensationell, dass Sie so einen Laden aufgemacht haben, wo man über sich gut denken lassen kann. Wie sind Sie denn darauf gekommen?

Dann schmunzelte er meist, ehe er antwortete: Wissen Sie, sagte er dann, ich kenne eine Menge Leute, die sagen oft zu einem, he, sagen sie, wenn ich nur wüsste, was du wirklich über mich denkst. Und ich überlegte dann, was sie denn befürchten, was ich über sie denken würde. Und oft hatte ich mir gar keine Gedanken über sie gemacht, außer denen, die ich veröffentlichte, wenn ich mit ihnen redete und die paar Dunkelsonen drum herum, wenn man mit einem Menschen quatscht, wo man doch nicht alles sagt und schon gar nicht alles sagt, was man denkt. Sonst ist Ärger programmiert. Aber ich merkte irgendwann, die wollen doch, dass du das denkst, was sie selber über sich denken, weil du mit ihnen befreundet bist. Dass was sie über sich selbst denken, sollst du wirklich denken, und da kam ich darauf, den Laden, wie Sie sagen, hier aufzumachen, wo die Leute zu mir kommen können und mir unterbrei-

ten, was ich über sie denken soll, und ich berechne dann den Preis, wenn ich weiß, wie viel ich denken soll, wie oft am Tag und über welchen Zeitraum. Im Vertragswesen nennt man das Vertragsinhalt und Laufzeit.

Und wenn die Zeit abgelaufen ist?, fragte der Kunde.

Da rate ich Ihnen, Sie verlängern so oft, bis ich von mir aus sage, vielleicht machen wir mal eine Pause, aber wenn Sie von sich aus nicht verlängern, und ich habe nicht genügend Aufträge, über Leute zu denken, was die Leute wollen, was ich über sie denken soll, dann denke ich möglicherweise sehr schlecht von Ihnen. Sehr schlecht, und das, das wollen Sie doch gerade nicht.

Also dann denken Sie mal bis zu meinem Tode, entschied der Kunde, dem irgendwie ein kalter Schauer den Rücken runter lief, das von mir, und er reichte einen Zettel, und zwar dreimal am Tag eine halbe Stunde.

Okay, nickte er, als er es überflogen hatte, das macht dann pro Tag 150 Euro.

Der Kunde signalisierte sein Einverständnis.

Kann ich den monatlich fälligen Betrag vom Konto abbuchen?, fragte er.

Das wäre mir lieb, sagte der Kunde.

Am liebsten denke ich das, was die Leute wollen, über die Leute, die mit mir langfristige Verträge abschließen und also reich sind, teilte er mit einem verbindlichen Lächeln dem Kunden mit.

Über die Reichen denkt man eben gerne gut, wenn sie gut dafür zahlen, bestätigte der Kunde.

Na also, antwortete er, wenn die Reichen wissen, wie es geht, dann ist das doch schon der erste Weg zur Besserung.

Der Kunde, über den er von nun an dreimal am Tag eine halbe Stunde das dachte, was der Kunde ihm aufgezeichnet hatte, verabschiedete sich.

Er schaute dem Kunden nach, wie dieser in seinen Daimler stieg und dachte: Wenn das so weiter geht mit meinem Laden hier, dann werde ich mir eines Tages einen Typen suchen müssen, der für Geld gut über mich denkt. Mehrmals am Tag. Das Kapital dafür besitze ich bald.

Aber auch daran würde er dann verdienen, denn er hatte sich die Lizenz für ganz Deutschland für die Geschäfte und Agenturen gesichert, die gut über Menschen dachten. Gegen Seiteneinsteiger, Scharlatane, Betrüger und schwarze Schafe musste er eben auf der Hut sein und rechtzeitig Klage einreichen. Der Denk-Service befand sich in seiner Hand.

Es lohnt sich, gut über andere Menschen zu denken. Die anderen Menschen müssen es nur wollen und bezahlen können.