



VON DER PROKRASTINATION ZUR PRODUKTIVITÄT

EINE STRATEGIE GEGEN DAS AUFSCHIEBEN

PSYCHOLOGISCHER BERATUNGS-SERVICE OLDENBURG

CARL
VON
OSSIEZKY
universität
OLDENBURG

STUDENTENWERK
OLDENBURG
.....
.....

Herausgeber: Psychologischer Beratungs-Service Oldenburg (PBS)

Autor: Rolf Wartenberg

Gestaltung & Layout: Studentenwerk Oldenburg, Öffentlichkeitsarbeit

Auflage: 1.000 Stück

Erstveröffentlichung: März 2016

Klimaneutral gedruckt.

Der PBS ist eine Kooperationseinrichtung von Universität und Studentenwerk Oldenburg.

www.studentenwerk-oldenburg.de/beratung



VORBEMERKUNG

Ich werde Sie, liebe Leserin, lieber Leser, ansprechen, als würden wir direkt miteinander reden. Und ich hoffe, in Ihnen wird etwas Ähnliches in Gang gesetzt wie bei einem persönlichen Dialog. Lassen Sie sich in Ihrer Vorstellung auf unsere „Begegnung“ ein, reagieren Sie, antworten Sie, auch wenn es (erst mal) keiner hört. Vielleicht fällt es Ihnen auf diese Weise sogar leichter, kein Blatt vor den Mund zu nehmen. Sagen Sie mir, was Sie für falsch halten, oder was Sie nicht hören wollen. Ich verspreche Ihnen: Selbst wenn Sie am Ende dieses kleinen Textes diesen für blühenden Unfug erklären, werden Sie davon profitiert haben – solange... Sie wirklich von Herzen reagiert haben. Lassen Sie sich sprechen und lernen Sie sich kennen.

Die Frage, wann Aufschieben eine geschickte Strategie ist, und wann es eine schlichte Dummheit darstellt, existiert, seit es Menschen gibt. Seitdem gibt es auch Beiträge, wie man mit dieser heiklen Balance umgehen sollte. Nichts in diesem Text außer der Darstellungsweise stammt von mir selbst. Einige Materialien habe ich aufgrund eigener Erfahrungen recht unbekümmert abgeändert, andere auf eine Art und Weise miteinander verknüpft, die von ihren Urhebern vielleicht als Verstoß gegen die Reinheit ihrer Lehre zurückgewiesen worden wären. Darauf kommt es mir als Praktiker nicht an.

Am Ende der Broschüre gebe ich einige Hinweise auf Veröffentlichungen, die ich auf diese Weise genutzt habe, um meine eigene Haushaltsmischung von Auffassungen und Herangehensweisen zusammenzustellen. Machen Sie es mit den von mir angebotenen Bausteinen genauso.

Sichten Sie kritisch, was Ihnen einleuchtet und was nicht. Probieren Sie aus, wovon Sie sich etwas versprechen. Entwickeln Sie Ihr eigenes Repertoire von Auffassungen und Herangehensweisen weiter. Auf den nächsten Level, dann auf den nächsten, und immer so weiter.

Ihr Rolf Wartenberg



Kommen wir zur Sache.

EINFÜHRUNG

In psychologischen Beratungseinrichtungen für Studierende gibt es unter den Problemen, mit denen sich Ratsuchende vorstellen, einige „Klassiker“ – also Themen, die seit jeher und besonders oft genannt werden. Eines davon ist Prokrastination. Das Wort selbst ist erst seit ein paar Jahren in Mode, früher sprach man von Vermeiden und Aufschieben. Das sind ganz normale Verhaltensweisen, die oft durchaus ihren Sinn haben. So werden Ihre Eltern Ihnen vermutlich beigebracht haben, Sie sollen vermeiden, Ihr Geld impulsiv auszugeben, und stattdessen „Belohnungsaufschub“ üben, von dem Sie dann später profitieren können.

Wann Prokrastination ein mehr oder weniger gut durchdachtes Vorgehen ist oder ein Fehler, der Probleme heraufbeschwört, das ist durch diese pseudomedizinische Bezeichnung einer „Störung“ also eigentlich noch gar nicht festgelegt. Aber was soll's. Das Wort wird nun einmal immer häufiger im Sinne einer Störung gebraucht, und so werde ich es hier auch machen. Wenn ich im folgenden Text von Prokrastination rede, dann meine ich damit, dass Sie Aufgaben vermeiden und Vorhaben aufschieben, obwohl von vorneherein keine Frage war, dass das Ärger nach sich ziehen würde – zeitlicher Druck, überschrittene Deadlines, Malus-Punkte, usw. Das ist „Prokrastinieren“ im negativen Sinne des Wortes.

Manche Berater nennen Prokrastination daher den „leisen Killer“, aber ich finde es aufschlussreicher, von einer Insel zu sprechen, auf der Sie Auszeiten und Entlastung suchen. Sie haben diese Insel am Anfang gar nicht als heiklen Ort erlebt, sondern eher als Zuflucht. Sie fühlten sich dort oft vielleicht sogar erleichtert und sicher. Aber dann begann sich der Weg zurück in Selbstverantwortung und Eigentätigkeit nach jedem Inselurlaub trostloser anzufühlen. Und dann allmählich auch noch die Aufenthalte selbst. Heute lesen Sie diesen Text vielleicht, weil Sie nach Möglichkeiten suchen, ein für alle Mal von der Zuflucht zu flüchten. Willkommen in der Wirklichkeit.

“ Alles, was lebt, wächst. Mit Prokrastinieren würgen Sie sich die Luft zum Leben ab. Sie bringen sich um produktive Resultate und brocken sich jede Menge Folgeprobleme ein. Wenn Sie ein Kind in dem Alter hätten, in dem wir das Laufen erlernen, und es würde im Vergleich zu den anderen Kindern seines Alters kaum Fortschritte machen – würden Sie irgendwann sagen: „Dann lassen wir es eben?“

VIER AKTIVIERENDE GEWICHTE

Wenn Ihre Erholungsurlaube auf der Insel der Prokrastination anfangen, den Anschein von Harmlosigkeit zu verlieren, dann merken Sie das in aller Regel daran, dass sich das gesuchte Erleichterungsgefühl immer schneller mit einem Unbehagen mischt. Zu dessen Verleugnung werden immer mehr Ausreden, Ablenkungen und Beschönigungen nötig. Es gelingt Ihnen zwar nach wie vor, die Auseinandersetzung mit den Angelegenheiten, die Sie aufschieben, zu vermeiden, aber es fällt Ihnen auch immer schwerer, sich vorzumachen, dass alles schon irgendwie gut weitergehen wird. Sie fangen an zu spüren, dass Sie die Wahl zwischen Passivität und Aktivität von Minute zu Minute selbst treffen, und eines Tages dafür gerade stehen müssen.

Diese Entscheidung können Sie sich so vorstellen, als stünden Sie vor einer Wippe. Wenn diese sich zur einen Seite neigt, bleiben Sie passiv. Neigt sich die Wippe dagegen zur anderen Seite, werden Sie aktiv.



Die Gründe, warum das so ist, sind vielfältig, und selbstverständlich ist das Bild der Wippe eine grobe Vereinfachung. Aber es erfasst eine Balance, die fast jedem bewusst ist: Wir alle haben Wünsche, die miteinander in Konkurrenz stehen. Alle diese Wünsche sind verständlich, keiner aus irgendwelchen Gründen von vornherein verwerflich. Aber die einen lassen uns die Insel Prokrastination als einladend sehen, andere dagegen nicht. Und das ist durchaus noch nicht alles. Wir haben nicht nur alle Wünsche, sondern auch Abneigungen, Aversionen, ja Ängste! Auch diese „konkurrieren“ miteinander. Was erscheint mir als das schlimmste Schreckgespenst? Was kann ich am ehesten tolerieren?

Sehen wir uns die heikle Balance all dieser Tendenzen einmal auf unserer Wippe an:



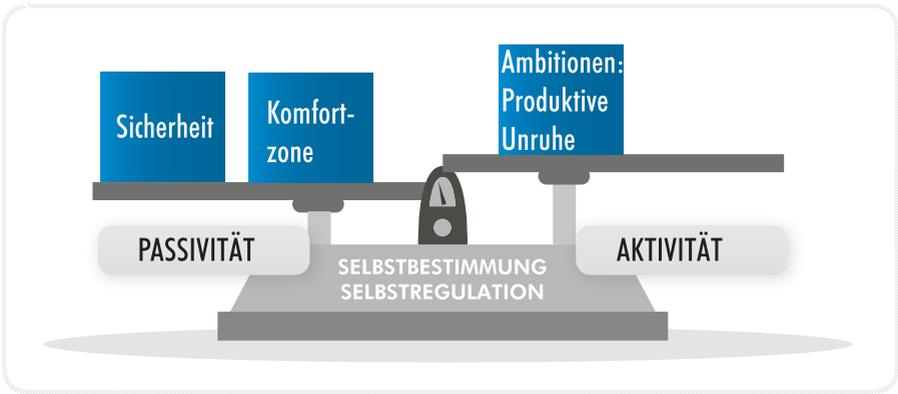
Ihnen wird schon aufgefallen sein, dass in der Mitte der Wippe die Begriffe „Selbstbestimmung und Selbstregulation“ stehen. Der Grund: Wir Menschen verkörpern nicht einfach Instinkte, Impulse und Aversionen. Wir können unsere spontanen Neigungen verstärken und abschwächen. Wir können uns festlegen, was wir wollen, und selbst regeln, was wir wollen – es auswählen und ins Werk setzen.

Sehen wir uns das einmal Schritt für Schritt an. Sie „beladen“ die Wippe auf jeder Seite mit typischen Wünschen und Ängsten, und beeinflussen so die Balance zwischen Passivität und Aktivität. Auf der Passiv-Seite fallen unser Wunsch nach Bequemlichkeit und Sicherheit sowie unsere Angst vor Herausforderungen und Selbstbehauptung ins Gewicht. Kürzer ausgedrückt: Wir haben eine Neigung, in der sogenannten Komfortzone zu verharren, und die Tendenz, Unsicherheiten zu vermeiden. Das goldene Zeitalter der Aufenthalte auf der Insel Prokrasti-Nation sieht also so aus, dass Komfortwünsche und Sicherheitsbeharren dominieren; nichts relativiert ihren Einfluss.



Was könnten Sie dieser einseitigen Gewichtung entgegensetzen? Die Antwort habe ich oben schon gegeben. Beladen Sie die Gegenseite mit dem Wunsch, etwas zu bewegen und sich zu beweisen, sowie der Angst vor eingefahrenem Trott und lähmender Stagnation. Man könnte auch sagen mit Hoffnungen für Ihre Zukunft und Überdruß

an Ihrer Gegenwart. Noch kürzer: Ambitionen, die für produktive Unruhe sorgen, sowie Ziele, die Ihrem Handeln Richtung geben.
Produktive Unruhe – ein guter Anfang...



Sobald Sie auch während Ihrer Inselaufenthalte ihre Unzufriedenheiten und unerfüllten Wünsche nicht mehr verleugnen... – baut sich eine Spannung auf, ein innerer Konflikt, ein persönliches Drama. Damit ist vielleicht noch nicht viel entschieden, aber von jetzt an gibt es etwas zu entscheiden.

Wir haben die vorher einseitige Balance unserer Passiv-Aktiv-Wippe nun durch produktive Unruhe wenigstens in Bewegung gebracht. Aber immer noch dominieren Bequemlichkeit und Sicherheitsbestreben. Weiter zum nächsten Schritt! Jetzt geht es darum: Was zieht Sie an, was winkt Ihnen einladend zu, was kann Ihrem Handeln Richtung geben? Sie brauchen Ziele.



Bitte missverstehen Sie das nicht so, als wollte ich Sie pauschal auf eine Fortschrittsmentalität einschwören. Es geht mir nicht darum, für den erbaulichen Gedanken zu werben, dass es doch großartig sei, immer ambitioniert, zielorientiert, opferbereit und mutig zu sein. Es geht nicht darum, dass die Wippe sich immer auf die Aktiv-Seite neigen muss. Das wäre allein schon deshalb Unsinn, weil wir oft schlicht aus dem Grunde aktiv sind, dass wir uns irgendwann als Belohnung dafür Sicherheit und Muße leisten wollen.

Außerdem haben wir unsere Wippe bis jetzt noch nicht weiter bewegt, als dass sie eine Art Patt abbildet. Was aber immerhin schon zeigt, dass sich Passivität und Vermeiden etwas entgegensetzen lässt.



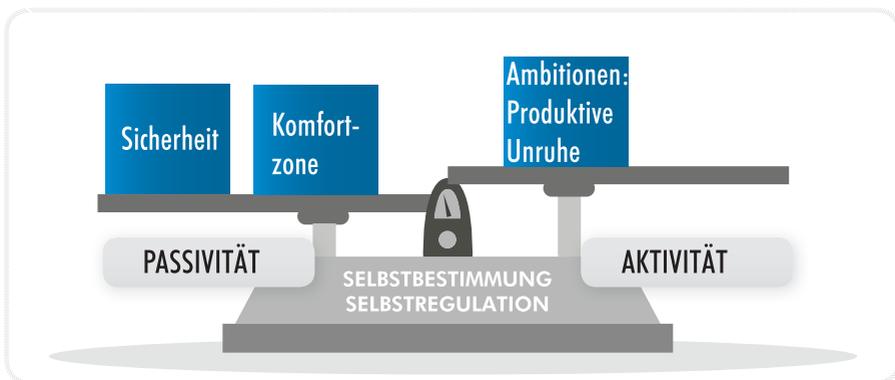
Selbstbestimmung und Selbstregulation heißt: Sie können wählen, ob und wie sehr Ihnen Mühe und Sicherheit wichtiger sind als Ambitionen und Ziele. Sie richten Ihr Denken, Fühlen und Handeln auf die von Ihnen gewünschte Balance aus.

Wie fänden Sie es, das noch weiter zu treiben? Lassen sich produktive Unruhe und richtungsstiftende Ziele noch schwerwiegender machen, so dass sie endgültig den Ausschlag geben? Können wir vielleicht sogar Bequemlichkeit und Unsicherheit etwas von ihrem Gewicht nehmen? Ist es vielleicht sogar möglich, sie in etwas anderes zu verwandeln, das gar nicht mehr auf der Passivitätsseite ins Gewicht fällt, sondern die Gegenseite noch mehr stärkt? Meine Antwort: Ja, all das ist möglich. Es ist zwar in der Praxis oft alles andere als leicht, aber im Prinzip letztlich ganz einfach.

Um das im Einzelnen zu demonstrieren, gehe ich die einzelnen Passiv- und Aktiv-Gewichte jetzt noch einmal mehr der Reihe nach durch und mache Ihnen Vorschläge, was Sie ausprobieren können, um sie neu auszubalancieren.

DAS ERSTE GEWICHT: PRODUKTIVE UNRUHE

Auf der Welt hat noch nie jemand etwas zum Besseren umgestaltet, ohne erst einmal ernst zu nehmen, dass es besser um etwas stehen sollte. Die Bereitschaft, Herausforderungen zu meistern, kann nicht wachsen, solange Sie mit geschlossenen Augen durch den Garten Ihres Lebens laufen, und sich ausmalen, alle Beete seien unkrautfrei. Diese Art von Wirklichkeitsverleugnung wird zwar manchmal als positives Denken bezeichnet, ist aber eher eine Rechtfertigung für noch mehr Prokrastination als eine Ermutigung zum Handeln. Genaugenommen ist sie das Einüben von Träumereien. Lassen Sie andere träumen, setzen Sie sich mit Ihrer Wirklichkeit auseinander. Wenn ein tüchtiger Gärtner einen verwilderten Garten sieht, wird er feststellen, dass der Garten verwildert ist.



Wie gut oder schlecht gedeiht der Garten Ihres Lebensalltages? Dazu werden Sie vermutlich ohne viel Nachdenken etwas sagen können. Falls nicht, dann beobachten Sie die Sache einmal mehrere Wochen und halten Sie die Resultate fest, auch und gerade dann, wenn das Ergebnis Sie schon bald beunruhigen sollte. Die folgende kleine Vorlage für Ihre Notizen kann dabei helfen. Natürlich müssen Sie die Resultate nicht mal eine Woche lang tolerieren, wenn sie Ihnen nicht gefallen. Schließlich geht es um keine neue Ausrede für Prokrastination sondern um einen Anstoß zur Aktivität.

In der ersten Spalte sammeln Sie Absichten und Vorhaben, jede Art von zu Erledigendem (das nenne ich nachfolgend der Kürze halber Ihre TDL, Ihre To-Do-Liste). Die Kategorienspalte braucht Sie noch nicht zu kümmern, aber die beiden rechts davon: Bis wann wollten Sie den TDL-Punkt abhaken können? Bis wann hat es tatsächlich gedauert? Wie groß ist die Differenz?

AUFGABE	KATEGORIE	HOFFNUNGEN	FAKTEN	LÜCKEN

Wenn Sie das wenigstens eine Woche gemacht haben, prüfen Sie Ihre schwarze Hitparade. Was haben Sie am längsten aufgeschoben? Unterscheiden sich diese Aufgaben in irgendetwas von den anderen? Lassen sich vielleicht überhaupt Gruppen mit einem gemeinsamen Prokrastinations-Risiko-Faktor erkennen? Dann können Sie das unter Kategorien nachtragen. Hier ein Beispiel:

AUFGABE	KATEGORIE	HOFFNUNGEN	FAKTEN	LÜCKEN
Praktikumsbericht erster Teil	???	Bis Dienstag-mittag	nichts gemacht	open end...
Wocheneinkäufe	Laufende Routine	Samstagmorgen	Samstagmorgen	Null
Zuhause anrufen	Feste Gewohnheit	Mittwocha-bend	Mittwocha-bend	Null
Hausarbeit XY anfangen	???	Dienstagmit-tag	Sonntag-nacht	Fünf Tage & auf den letzten Drücker
Treffen mit Arbeitsgruppe	regelmäßige verabredung	Freitagvor-mittag	Freitagvor-mittag	Null

Unsere Beispiel-Kandidatin rätselte zum Zeitpunkt dieses Protokolls noch darüber, ob die Vorhaben, die sie vernachlässigt hat, irgendetwas Kritisches gemeinsam haben – außer natürlich, dass sie umso dringlicher auf den Nägeln brennen, je öfter sie liegen bleiben. Später hat sich dann erwiesen, dass alles ein Problem darstellte, was unter die Kategorie „Nachzureichen“ fiel: Etwa ein Bericht zu einem Praktikum, das vorbei war, oder eine Hausarbeit zu einer Veranstaltung, die schon gelaufen war.

Jetzt sind Sie an der Reihe. Vielleicht haben Sie aber schon ein grimmiges Lächeln auf dem Gesicht, weil Sie die leere Tabelle nur anzusehen brauchen, und schon hat sie sich vor Ihrem geistigen Auge von selbst ausgefüllt. Gratuliere. Zeit gespart. Der Moment ist gekommen, etwas zu ändern. Trauern Sie nicht um eine vermeintliche Erleichterung, die Sie längst hätten hinter sich lassen sollen.

Übrigens: Noch ein Wort zu Ihrer TDL – Sie führen doch eine, oder? Selbst wenn es ein Schmierzettel ist, wild vollgekritzelt... das spielt keine Rolle. Aber Sie müssen eine führen, und Sie müssen sie bei sich führen; oder sie irgendwo platzieren, wo Sie ihr nicht aus dem Wege gehen können, z. B. von innen an der Tür der Toilette. Im Ernst! Trauen Sie Ihrem Gedächtnis nicht, sorgen Sie für ständig präsente produktive Unruhe!

Vergegenwärtigen Sie sich das noch einmal mit dem Bild unserer Wippe. Produktive Unruhe durch persönliche Ambitionen ist unser erstes Gegengewicht zu Komfort und Sicherheit auf der Wippe, die Balance gerät in Bewegung.

Die Entgegnung auf Ausweichen und Vermeiden entstammt also nicht immer nur der Frage danach, was es zu tun gilt. Sie wurzelt auch in Zielen, die sich darum drehen, was für Menschen wir sein wollen, welche Eigenschaften und was für einen Charakter wir haben wollen. Selbstanspruch, Wertvorstellungen und Ambition verlangen uns ab, bestimmte Charaktereigenheiten zu trainieren. Unsere praktischen Ziele werden dadurch zu Übungsschauplätzen.

Vielleicht werden Sie einmal erleben, dass andere Menschen sich nur in zweiter Linie dafür interessieren, was Sie im Studium fachlich gelernt haben – aber umso mehr bewundern, **dass** Sie sich dafür interessiert haben, sich durchgebissen haben, gemeistert haben, was zu tun war, und unleugbar Resultate abgeliefert haben.

Wenn das für Sie übertrieben klingt, dann führen Sie sich einmal Folgendes vor Augen. Sicher haben Sie schon einmal davon gehört, dass viele Menschen, die einen Millionentreffer im Lotto erzielen, finanziell schon nach wenigen Jahren wieder so dastehen wie vor ihrem Gewinn. Warum? Ihre Art mit dem Gewinn umzugehen, überhaupt ihre Haltung zu Geld und ihr Umgang mit Geld, waren nicht die eines Millionärs. Man könnte fast sagen, sie hätten lieber erst Millionäre werden sollen und danach entsprechend reich. Ringelnetz hat den Unterschied einmal in die provokative Formulierung gegossen: Reich willst Du sein? Warum bist Du's nicht?

Vergleichen Sie folgendes Phänomen aus dem Universitätsleben damit: Es gibt oft Examenskandidaten, die Entschlossenheit und Biss für die schriftliche Abschlussarbeit mitbringen, aber lange nach einem für sie passenden oder originellen Thema suchen (operatives Ziel fehlt). Andere haben durchaus diese Idee, aber ihnen fehlt der Anspruch an sich selbst, etwas daraus zu machen (produktive Unruhe). Wer hat das größere Problem? Verlassen Sie sich darauf: Die letzteren!

“Produktive Unruhe ist so etwas wie ein Stachel in der Haut. Wenn Sie zu Ihren Aufschiebele-Themen die Haltung einnehmen „Es reicht. Genug. Das kommt überhaupt nicht weiter in Frage!“ – dann kommt etwas in Bewegung. Sie wollen den Stachel auf jeden Fall loswerden; dieses „Weg-von“ ist besiegelte Sache, sogar dann, wenn Sie noch gar keine Vorstellung von „Hin-zu“ haben.

Wenn nun Ihr „Ist-Zustand“ für Sie zu einer heißen Herdplatte geworden ist, von der Sie auf jeden Fall herunter wollen, dann wird es erst richtig spannend: Wo wollen Sie hin, welche positiv benennbaren Ziele legen Ihre Richtung fest? Bringen wir die Wippe so weit, dass das Drama zwischen Passivität und Aktivität wirklich vor die Frage führt: Was passiert als Nächstes?

DAS ZWEITE GEWICHT: ATTRAKTIVE ZIELE



Ein wirksam richtungsweisendes Ziel muss folgende Bedingungen erfüllen:

1. Es muss als Annäherungsziel formuliert sein. Es muss festlegen, wo Sie hinwollen, nicht wovon Sie wegwollen.
2. Die Verwirklichung dieses Zieles sollte möglichst ganz von Ihnen abhängen, also prinzipiell unter Ihrer Kontrolle sein. Bildhaft ausgedrückt: Nehmen Sie sich vor, gut segeln zu lernen, gekonnt Karten zu verwenden, eine erfahrene Mannschaft anzuheuern – aber planen Sie nicht, den Wellengang zu beeinflussen oder das Wetter festzulegen. Zum Vergleich: Sie können sich auf eine Prüfung gut vorbereiten, nicht aber beeinflussen, ob der Prüfer krankheitsbedingt absagt und vielleicht einen ungünstigen neuen Termin vorschlägt.
3. Das Ziel sollte dem Ideal möglichst nahe kommen, ein starkes gutes Gefühl zu verursachen und so gut wie kein negatives gleichzeitig.

Dieser letztere Punkt hat es in sich. Schauen wir uns das ein wenig näher an. Ein attraktives Ziel sitzt Ihnen nicht im Nacken, sondern lässt Sie nach vorne schauen, zieht Sie an. Dazu ist nötig, dass Sie genau beschreiben können, was Ihnen da zuwinkt.

In der Praxis führt das typischerweise zu folgendem Problem: Das eigentliche attraktive Ziel kann weit weg sein, aber der Weg dahin (z. B. die Prüfungsordnung Ihres Studienfaches) zwingt Ihnen Zwischenschritte auf, die keineswegs attraktiv sind. Vielleicht wollten Sie beispielsweise durchaus immer Biologin werden, aber Sie hatten nicht damit gerechnet, sich dabei so viel mit Statistik befassen zu müssen. Statistik ist also für Sie der Schlüssel für eine von mehreren Türen, für die Sie jeweils einen passenden Schlüssel erwerben müssen. Dieser „Einkauf“ hat seinen Preis, der uns im nächsten Abschnitt noch näher beschäftigen wird.

Aber erst einmal führt dieser Preis dazu, dass der Anziehungskraft des Zieles, für das Sie durch all diese Türen hindurch wollen, eine übergreifende Bedeutung zukommt. Diese Anziehungskraft muss die Kosten wenigstens teilweise oder sogar ganz aufwiegen. Die Schlüssel sollten Ihnen so wichtig sein wie einem Spieler seine Chips. Für den sind die ja auch Versprechen auf das, wofür er am Ende alles eintauschen will: Seinen tatsächlichen Gewinn – und kein Plastik. Der tatsächlich mögliche Gewinn erzeugt die Betriebstemperatur oder sogar das Fieber, nicht die vorläufigen Plastikchips (so wie Kredit-Punkte). Je höher das Fieber, bzw. die Goldgräberstimmung, desto relativer die Belastungen und Risiken auf dem Wege zum großen Ziel. Aber auch das gilt nur, wenn Ihnen durchweg vor Augen steht, wie beides zusammenhängt. Hier eine kleine Übung, die Ihnen helfen kann, den Blick für diesen Zusammenhang zu intensivieren – hoffentlich sogar, das Fieber zu erhöhen.

Probieren Sie es aus: Wählen Sie unter Ihren meistaufgeschobenen Angelegenheiten ein Beispiel aus. Und dann führen Sie ein kleines Selbstgespräch, oder, wenn Sie so wollen, meditieren Sie. Über folgende Fragen...

1. Selbst wenn es erst mal wie eine weit hergeholte Idee klingt – wenn ich mich entscheide, die aufgeschobene Angelegenheit anzupacken... warum? Ganz wichtig dabei: Es geht nicht darum, weshalb ich es „sollte“. Sondern warum könnte ich anfangen, durchhalten, besser werden, Resultate liefern **wollen**?
2. Auf einer Skala von 1 (= keinerlei Bereitschaft) bis 10 (= höchste Bereitschaft): Wie stark ist mein Wille, wenn ich den auf dieser Skala abbilde?
 - a) Wenn ich 1 gewählt habe: Was fehlt mir, um aus der 1 eine 2 werden zu lassen?
 - b) Wenn ich eine größere Zahl als 1 gewählt habe: Warum habe ich keine kleinere Zahl gewählt?

3. Ich stelle mir nun vor, ich hätte mich bereits zur Aktivität entschieden und meine aufgeschobene Absicht umgesetzt. Worin würden die positiven Folgen bestehen?
4. Warum wären mir diese Resultate wichtig?
5. Falls ich mich jetzt tatsächlich entschließe, einen praktischen Schritt zu gehen: Wie sollte dieser Schritt genau aussehen? (Diese Frage muss manchmal auch am Anfang stehen, bzw. ist manchmal Anlass, um noch einmal von vorne anzufangen.)

Es gibt keine falschen und richtigen Antworten auf diese Fragen. Wachsende Entschlossenheit basiert nur wenig auf den Analysen und Kalkulationen Ihres Verstandes. Entschlossenheit meldet sich vor allem als ein bestimmtes Gefühl. Dieses Gefühl lässt Sie irgendwann handeln – oder eben nicht, das bleibt Ihre Freiheit.

Sich auf die genannten Fragen einzulassen, mag zwar wie ein verstandesmäßiges Durchkalkulieren von bloßen Möglichkeiten beginnen. Aber wenn Sie sich wirklich einlassen, werden sich auch Gefühle einstellen, ähnlich, wie wenn Sie Kaffee aufbrühen. Den trinken Sie schließlich nicht aus dem Filter, sondern erst, wenn er im Bauch der Kaffeekanne angekommen ist. Und Ihr Bauchgefühl sagt Ihnen auch, wann Ihre Entschlossenheit wächst – zum Ja genauso wie zum Nein. Trauen Sie sich, das erst einmal offen zu lassen.

Hier ein Beispiel. Zwischen Hanna und ihren Eltern gibt es Spannungen, weil absehbar ist, dass ihr Studium länger dauern wird, als es geplant war. Eine jüngere Schwester steht vor dem Abitur und will auch studieren. Das dafür nötige Geld sollte dadurch freierwerden, dass Hanna dann fertig ist. Sie hat nun schon seit Tagen vor, mit den Eltern darum zu verhandeln, ob ihr wenigstens ein Teil weitere Unterstützung zukommen wird, wenn sie selbst sich einen Job sucht. Aber statt die Sache in Bewegung zu bringen, endet die Umsetzung ihrer Absicht regelmäßig mit einem Tanz um das Telefon – ohne Anruf. Sie beschließt, die oben genannten Fragen durchzugehen, um ihre Entschlossenheit zu stärken.

Warum könnte ich ohne weiteres Zaudern anrufen wollen?

Ich will ja was erreichen, und zwar ganz persönlich für mich. Das ist wohl auch das Problem. Ein „Nein“ würde ich sicher sehr persönlich nehmen. Ob die überhaupt verstehen, was für mich gefühlsmäßig alles an der Sache hängt? Na gut. Es ist eben schwer. Selbstmitleid bringt mich nicht weiter. Ich könnte endlich anrufen, weil ich eben verdammt noch mal Geld brauche.

Auf einer Skala von 1 (= Keinerlei Bereitschaft) bis 10 (= Höchste Bereitschaft): Wie groß ist mein Wille anzurufen, wenn ich den auf dieser Skala abbilde?

Naja, vielleicht vier; mehr bestimmt nicht. Vielleicht eine sechs, wenn ich selbst als erste von dem Thema Geld anfangen. Komisch, mehr Entschlossenheit, wenn ich einen höheren Schwierigkeitsgrad wähle? Na, sagen wir fünf.

Warum habe ich keine kleinere Zahl gewählt?

Habe ich ja zuerst. Aber ich merke doch, dass ich nicht nur Geld brauche, sondern auch gewisse Erwartungen daran habe, was ich mich traue, wie viel Mut ich habe. Also, weniger als fünf ist mir zu feige. Nein, weniger als sechs ist mir zu feige.

Ich stelle mir nun vor, ich hätte bereits angerufen und meine Wünsche benannt. Worin würden die positiven Folgen bestehen?

Ich hätte mich geoutet. Ich wäre irgendwie stolz. Und selbst wenn nicht – es gäbe einfach kein Zurück mehr. Ich hätte auf Gewinn gesetzt und das Spiel wäre im Gange. Überhaupt, ich könnte gleich am Telefon anfangen zu verhandeln, nicht einfach bloß mein Interesse anmelden. Vielleicht gäbe es ein erstes Entgegenkommen. Jedenfalls gewänne ich einen Eindruck davon, wie es um meine Chancen steht.

Warum wären mir diese Resultate wichtig?

Ich bräuchte jetzt diese Übung nicht und würde nicht um das Telefon herumschleichen. Ich hätte stattdessen das Gefühl, dass jetzt was passiert, was mich weiter bringt. Andererseits kann ja auch wirklich passieren, dass die Mauern. Egal, selbst dann würde ich endlich die Mauer kennenlernen und könnte meinen nächsten Zug überlegen.

Falls ich jetzt tatsächlich anrufe – nur wenn, ich kann mich jederzeit noch anders entscheiden – aber wenn, ... was sage ich dann konkret?

„Hallo, ich wollte eigentlich schon Mittwoch angerufen haben, wie sonst, aber mir ist was dazwischen gekommen.“
Nein, das ist feige. Ich sage: „Aber ich habe mich nicht gleich getraut, ich habe nämlich ein Anliegen. Bitte lass es mich erst mal erzählen, ohne mich zu unterbrechen, es fällt mir nämlich nicht leicht, aber ich will da unbedingt etwas besprechen.“

Nun erinnern Sie sich bitte noch einmal an unsere Unterscheidung von operativen Zielen und charakterlichem Selbstanspruch aus dem Abschnitt über produktive Unruhe. Merken Sie bei unserer Beispielkandidatin, wie diese beiden Punkte ineinandergreifen? „Weniger als fünf ist mir zu feige.“ – warum sagt sie das? Offensichtlich hat sie nicht nur im Sinn, eine bestimmte Absicht umzusetzen, sondern sie will auch ein bestimmter Mensch sein. Wie ist das bei Ihnen?

Sehen Sie sich noch einmal die Spitzengruppe Ihrer Negativhitparade im Aufschieben an. Vergegenwärtigen Sie sich noch einmal, was zu tun ist (operative Ziele). Und dann überlegen Sie, wie Sie selbst sich weiterentwickeln müssen (persönliche Entwicklungsziele), um wirklich zu tun, was zu tun ist.

Nehmen Sie sich einen Stift und Papier. Und jetzt stellen Sie sich vor, die Heldenfigur eines Films über Ihr Leben zu sein. Welche Charakterzüge soll diese Figur verkörpern?

- Tapferkeit?
- Leidenschaft?
- Mut und Risikofreudigkeit?
- Menschlichkeit und Hingabe?
- Geschaffen für den roten Teppich?
- Mit Anführer-Qualitäten? Welchen?
- Erfindernatur?
- Liebevolle Elternfigur?



Schreiben Sie es auf. Werfen Sie es niemals weg, egal wie oft Sie den Entwurf noch verwerfen oder ändern.



Ziele, die Anziehungskraft haben, bezeichnen ein „Hin-Zu“, eine Richtung. Es steht in Ihrer Macht, sich in diese Richtung zu bewegen. Und Sie wissen, warum es Sie in diese Richtung zieht. Im einfachsten Falle, weil Ihnen der Weg Spaß macht. Im Regelfall, weil Sie sich etwas davon versprechen. Im wirksamsten Fall, weil diese Richtung einen Übungsweg dafür darstellt, was für ein Mensch Sie sein wollen.

Vielleicht wenden Sie jetzt ein, dass Sie weder die Zeit noch die Absicht haben, erst einmal Ihre Persönlichkeit weiter zu entwickeln, bevor Sie Ihre operativen Ziele wieder ins Visier nehmen können. Das ist auch nicht nötig. Es reicht, wenn Sie die Arbeit an einem Ziel als Übungsschauplatz zur Entwicklung Ihres Charakters, Ihrer Persönlichkeit auffassen.

Das mag geschwollen klingen, aber es geht um etwas ganz Simples. Lassen Sie uns einen kleinen Exkurs einlegen. Ich erkläre Ihnen etwas, das alle unsere vier Gewichte auf der Wippe beeinflusst, also nicht nur den Punkt der attraktiven Ziele.

EXKURS: EINE HALTUNG EINNEHMEN

Wir sprechen im Alltag häufig davon, wie wir uns einstellen müssen – auf irgendwelche Herausforderungen, seien sie nun sachlicher Art oder im Zusammenhang mit Menschen. Umgekehrt sagen wir von Menschen, denen wichtige Vorhaben danebengegangen sind, sie hätten nicht die richtige Einstellung gehabt. Das klingt, als gäbe es bei uns Knöpfe wie an einer Stereoanlage, mit denen wir unsere Einstellung regeln müssen. Können wir tatsächlich „regeln“, wie wir mit Kopf, Herz und Hand an die Dinge herangehen?

Wir können. Und wir tun es ständig. Hier sind die drei Regler: 1. Der Fokus unserer Aufmerksamkeit. 2. Unsere Bewertung dessen, was im Fokus ist (die zeigt sich am deutlichsten in der Art und Weise, wie wir darüber reden). 3. Und zuletzt das, was im Fachjargon Verkörperung (Embodiment) genannt wird.

Die folgenden Beispiele sollen Ihnen verdeutlichen, dass Ihnen die drei Regler bestens vertraut sind, auch wenn Sie sie normalerweise rein intuitiv benutzen.

Fokusbildung können Sie sich wie einen „Aufmerksamkeitsscheinwerfer“ vorstellen. Wohin auch immer Sie ihn wenden, wie immer Sie ihn „einstellen“ – er wird bestimmte Dinge im Zentrum Ihrer Aufmerksamkeit hervorheben und andere verblassen lassen. Das mag trivial sein, aber es hat Folgen. Nehmen Sie nur mal die Entscheidung, ob Sie den Fokus länger bei einem Problem lassen oder bei dessen möglichen Lösungen. Wie war das, als Sie gelernt haben, Fahrrad zu fahren? Haben Sie vor allem auf die offene Strecke vor sich geschaut oder auf die Hindernisse am Rande Ihres Weges? Wo hätten Sie wohl hingesteuert, wenn Ihr Fokus vor allem bei den letzteren gelegen hätte? Ihr Fokus lag hoffentlich bei den gewünschten Resultaten, nicht bei den Problemen. Lassen Sie sich nicht von Risiken und Belastungen in Bann schlagen.

Ihr Fokus wird gleichsam durch die Fragen bestimmt, die Sie sich zur Realität stellen, einige solcher Fragen haben Sie oben bei der Selbstmotivierungsübung schon kennengelernt. Hier noch ein paar mehr – lassen Sie sich einmal darauf ein, und spüren Sie bewusst der Wirkung auf Ihre Gefühle nach:

1. Was macht mich glücklich?
2. Was finde ich spannend in meinem Leben?
3. Was macht mich stolz?
4. Was lässt mich dankbar sein?
5. Was genieße ich am meisten?
6. Was habe ich mir geschworen?
7. Wen liebe ich?
8. Wer liebt mich?

Bewertung ist ein Vorgang, der sehr deutlich macht, dass Menschen, während sie ihre Aufmerksamkeit hierhin oder dorthin wenden, sich ständig einen Reim darauf machen, wie sie finden, was sie erleben. Wie sehr oder wie wenig finden wir erfreulich, was wir erleben? Und wie sehr oder wie wenig finden wir unerfreulich, was wir erleben? Das sind Fragen, auf die wir sogar dann provisorische Antworten riskieren, wenn uns dafür kaum brauchbare Informationen zur Verfügung stehen.

Ich erlebte bei einer Präsentation beispielsweise folgende Situation: In der ersten Reihe verfolgte ein Mann meine Ausführungen mit angestrengtem Gesichtsausdruck und gerunzelter Stirn. Je mehr Zeit verging, desto tiefer wurde die Falte zwischen seinen Augen, und ich kam allmählich zu dem Urteil, dass er meine Ausführungen und Folien äußerst kritisch bewertete. Schließlich sprach ich ihn auf seinen Gesichtsausdruck an, und fragte ihn, ob er ein Problem mit irgendetwas habe und alle einweihen möchte, was es sei.

Es gab ein Problem. Er hatte seine Brille vergessen.

Unnötig zu betonen, dass es eine völlig andere Wirkung auf mich gehabt hätte, wenn ich mich als erstes darauf eingestellt hätte, dass er wohl eher eine Brille vermisste als die Qualität meines Vortrages. Bewertungen folgen leider oft so etwas wie tief eingefahrenen negativen Grundüberzeugungen, so wie die folgenden:

- Ich darf niemanden enttäuschen.
- Fehler machen ist beschämend.
- Anstrengung adelt.
- Die Welt ist ein Dschungel und nur für die Starken.
- Du bist vorne dabei oder fällst zurück.

Da solche Überzeugungen sehr destruktive Wirkungen auf unsere Zuversicht und Motivation haben, wird oft empfohlen, Ihnen „positives Denken“ entgegenzusetzen. Ich halte das für Unsinn, das habe ich oben schon bei dem Bild Ihres Lebensgartens deutlich gemacht. Positives Denken, das sich darin erschöpft, alles zu verklären, kann Sie nicht über Schwierigkeiten hinwegtragen. Es macht Sie einfach blind. Was also tun, wenn Sie oft zäh wirksame Negativüberzeugungen bei sich finden? Es gibt drei Hauptmöglichkeiten.

- Für Ihren Verstand: Fragen Sie sich, ob das wahr ist, was Sie da glauben, bzw. wie sicher Sie wissen können, dass es wahr ist. Ihr Verstand mag so etwas.
- Für Ihr Herz: Achten Sie darauf, wie es Ihnen geht, wenn Sie sich auf Ihre Überzeugung konzentrieren. Wie finden Sie das, bzw. fühlt sich das stimmig an? Ihr „Gefühl“ (wissenschaftlich: Ihre Fähigkeit zu komplexen Intuitionen) mag so etwas.
- Für Ihr Verhalten (wenn auch erst mal nur durch Phantasie angebahnt): Spielen Sie praktische Alternativen durch, wie Sie aufgrund anderer Überzeugungen handeln würden. Wonach ist Ihnen spontan zumute, bzw. wie würden Sie unbefangen (ohne die Überzeugung) handeln? Ihr ganzer Körper mag so etwas.

Embodiment/Verkörperung ist die Art und Weise, wie sich Ihr Fokus und dessen Bewertung durch Ihren Körper ausdrückt: Haltung, Atmung, Mimik, Gestik, etc. Wir schließen hier also unmittelbar an den letzten Punkt unseres vorgenannten Trios an.

Sie beeinflussen einerseits Ihren Körper durch Ihren Fokus und Ihre Bewertungen. Es geht aber auch anders herum. Je nach ihrer körperlichen „Einstellung“ werden manche Erlebnisweisen wahrscheinlicher, andere dagegen unwahrscheinlicher. Wenn Sie beispielsweise so wie viele Sportler oder Schauspieler eine Entspannungsmethode beherrschen und Ihren Körper in eine tief entspannte Verfassung bringen, dann nehmen Angstgefühle ab. Gefühle können Sie nicht denken, Sie können sie nur körperlich spüren. Aber um Sie Angst spüren zu lassen, muss Ihr Körper Spannungen erzeugen dürfen.

Ein anderes Beispiel: Wenn Sie schlecht gelaunt zu einer Fete gehen, wo andere schon ausgelassen tanzen, und Sie beteiligen sich trotz Ihrer Stimmung... — dann werden Sie entweder schnell wieder aufhören, oder Ihre Gefühle werden sich ändern. Es ist körperlich einfach nicht möglich, Ausgelassenheit und bedrückt sein zu kombinieren. Ich komme auf diese Möglichkeit später noch einmal zurück.

“ Gleichgültig, welche Gewichte auf der Aktiv-Passiv-Wippe Sie erhöhen oder vermindern — Sie stellen sich dafür auf eine bestimmte Art und Weise ein: Sie nehmen eine notwendige Haltung ein. Sie wählen mehr oder weniger bewusst Ihren Fokus, Ihre Bewertungen, und das, was Sie verkörpern.

Zurück zur Balance unserer Wippe. Gewiss: All unsere bisherigen Schritte haben erst einmal nur ein Patt zwischen passivitätsfördernden und aktivierenden Tendenzen erzeugt. Und selbst wenn die aktivierenden Tendenzen schon überwiegen, dann können die Verankerungen der Passivität immer noch nervenaufreibende Konflikte erzeugen. Was tun? Müssen Sie die Anker der Passivität (Komfort und Unsicherheit) ohne Wenn und Aber mitschleppen? Lässt sich ihr Gewicht mindern? Lässt es sich womöglich sogar in eine förderliche Einflussgröße verwandeln? — Das sehen wir uns jetzt zuerst im Blick auf den Wunsch nach Komfort an.

DAS DRITTE GEWICHT: DEN PREIS ZAHLEN

Alle Absichten, Vorhaben und Ziele, unter denen wir wählen können, laufen darauf hinaus, dass wir letztlich etwas haben (Ressourcen), etwas sein (Identität) oder etwas tun/bzw. erleben wollen (Wirksamkeit). Man könnte sagen, das seien die Währungen, in denen die Belohnung für unsere Mühe ausgeschüttet wird: Zuerst ist Mühe die Investition, die wir heute machen müssen, um morgen dabei sein zu können, wenn die Ausschüttungen verteilt werden. Daher bestätigt in der Regel jeder bereitwillig mit einem weisen Nicken Sprüche wie: „Von nichts kommt nichts“, oder eben: „Alles im Leben hat seinen Preis.“

Das dürfte der Grund sein, warum es einen starken Reiz auf uns ausübt, die Ausnahmen zu dieser Regel zu suchen, bzw. uns den Kopf darüber zu zerbrechen, wie sich der Preis für eine Sache minimieren lässt. Das wird noch bedeutungsvoller, wenn man sich klarmacht, dass sich die Balance zwischen der Attraktivität von Zielen auf der einen Seite und der Attraktivität von Bequemlichkeit auf der anderen Seite nicht immer ohne Weiteres zugunsten der Ziele verschieben lässt. Manche Aufgaben mögen noch so sehr einem höheren Zweck, uns selbst oder anderen dienen – wir erleben sie trotzdem als eine Zumutung. Dann ist unsere Bereitschaft einen hohen Einsatz zu machen, also die Verwandlung von Komfort in Opferbereitschaft, das Einzige, was die Ziele retten kann.



Am schnellsten wird meistens eingesehen, dass der Preis für die erfolgreiche Umsetzung eines Zieles **Ressourcen** fordert: Am messbarsten sind Zeit und Geld. Vielleicht wird auch noch in Betracht gezogen, dass es Grenzen hat, wie viel **Präsenz** man aufbieten kann – dass man also nicht auf vielen Hochzeiten gleichzeitig tanzen kann: Für eine Sache, die Sie tun oder erleben wollen, müssen Sie meistens auf bestimmte andere Sachen verzichten, die Sie vielleicht auch gerne tun oder erleben möchten. Aber dass Ihre **Identität**, also was für ein Mensch Sie sind, zu der Währung werden kann, in der Sie für viele Ziele einen hohen Preis zahlen müssen, das wird oft kaum beachtet. Wir haben dieses heikle Thema schon ein paarmal berührt. Vielleicht klingt es jetzt erst einmal zu abstrakt, um es wiederzuerkennen. Gehen wir die Sache also an einem Beispiel durch.

Wählen Sie eines aus: Ein Ziel, für das Aktivitäten nötig sind, die Sie immer wieder aufschieben. Selbst wenn Sie noch nie in genauen Zahlen durchkalkuliert haben, was Sie bereit sind, für dieses Ziel an Zeitaufwand und Finanzen einzusetzen, haben Sie vermutlich ungefähre Vorstellungen davon, die sich mit simplen Berechnungen illustrieren lassen. So viel zum Punkt Ressourcen.

Kommen wir zum Punkt Präsenz: Selbst wenn Sie Ihr Vorhaben mit glühendem Optimismus begonnen haben, wird die Wirklichkeit dem schnell Dämpfer und Grenzen verpasst haben. Sie müssen mit Ihren Kräften wirtschaften und Prioritäten setzen, sonst verzetteln Sie sich. Beispiel: „OK, keine dreijährige Weltreise; ich will jetzt und hier Kinder großziehen“ kann harte Entscheidungen heraufbeschwören.

Trotzdem liegen auch diese Entscheidungen noch ziemlich nahe am Thema „Zeit und Geld“. Bevor wir also zur dritten Währung des Preises kommen, den Sie für Ihre Vorhaben zahlen müssen, können wir ja schon einmal innehalten und ein bisschen mit dem Schicksal verhandeln: Wie lassen sich die anstehenden Kosten niedrig halten?

Die gängigen Möglichkeiten dafür dürften Ihnen gut vertraut sein. Erst einmal die vordergründig naheliegenden:

1. Sie suchen nach Möglichkeiten, scheinbar alternativlose Anforderungen zu unterlaufen. Vielleicht finden Sie bei YouTube die Statistikvorlesungen, die Sie verstehen, und können damit abmildern, dass Sie einem Dozenten nicht entgehen können, der zwar fachlich gut, pädagogisch aber ein Versager ist.
2. Sie mindern die vermeintliche Dringlichkeit bestimmter Anforderungen durch eigene Prioritäten. Vielleicht ersetzen Sie „Alles oder nichts“ durch „OK, ich gehe 80% vorbereitet in die Prüfung.“ Vielleicht joggen Sie mit dem Kinderwagen. Vielleicht finden Sie Wege, dass etwas doch länger dauern darf, als manch einer von Ihnen erwartet.
3. Sie entschärfen Ihre Interpretation davon, welche Zumutung etwas bedeutet. Vielleicht fanden Sie früher Rauchen unverzichtbar, weil es Sie entspannte. Vielleicht überprüfen Sie jetzt, ob es wahr ist, was Ihnen viele Jogger erzählen: Dass sie sich nach dem Lauf entspannt fühlen.

Natürlich ist all das weit vom Idealfall jener Tätigkeiten entfernt, die jemandem einfach Spaß bringen **und** gleichzeitig langfristigen Lohn erwirtschaften. So etwa, wenn ich leidenschaftlicher Handwerker bin und eine Gartenhütte baue. Wenn ich aber Vokabeln üben langweilig finde und Englisch lernen will, dann sieht die Sache nun mal anders aus. Es ist kein Zufall, dass die meisten Menschen argwöhnen, Herangehensweisen wie die eben aufgezählten „Preisverminderungen“ seien Selbstbetrug oder bloß eine Art und Weise, sich zu trösten. Nachdem ich Sie mehrfach gewarnt habe, sich vor naiv „positivem Denken“ zu hüten, das Sie wirklichkeitsfremd werden lässt – was kann ich Ihnen über wirklich funktionierende Möglichkeiten sagen, die Sie Mühe nicht so sehr als Mühe erleben lassen?

Es gibt zwei, für deren Wirksamkeit ich meine Hand ins Feuer lege. Hier ist die erste: Routinen entwickeln.

Viele Menschen finden Vokabeln Lernen langweilig. Trotzdem lernen viele Menschen Englisch und scheinen sich nicht zu langweilen, sondern eher in eine Art Trance zu verfallen, die sie als „Gewohnheiten“, „Routine“ oder „Jobmentalität“ bezeichnen. Die Vorteile sind offensichtlich: Man kommt ohne spezielle Anreize oder Motivation aus und wickelt trotzdem Dinge ab, die keinen Spaß machen, langweilen können, mühselig sind, usw. Sie putzen sich beispielsweise regelmäßig die Zähne. Sie gehen joggen bei schlechtem Wetter. Sie stehen zu bestimmten Zeiten auf, schlafen, wenn andere Krimis ansehen. Sie zahlen den vollen Preis, aber es tut ihnen nicht weh.

Kann man jede Aktivität zu so einer Gewohnheit machen?

Ja. Hier die Anleitung – wieder in der Form einiger Fragen. Wählen Sie sich wieder ein Beispiel aus, eine Tätigkeit, die Sie wegen ihrer geringen oder fehlenden Attraktivität üblicherweise aufschieben, gleichgültig, ob es um Physikübungszettel, Liegestütze oder Badputzen geht. Und nun fragen Sie sich:

1. Wie lange trauen Sie sich unter Aufbietung all Ihrer Selbstüberwindung zu, diese Aktivität an einem Stück durchzuhalten? OK, für Liegestütze gehen Sie am besten von einer gewissen Mindestanzahl aus. Aber wichtiger bei diesem ersten Punkt ist es, dass Sie realistisch sind. Wenn nach fünf Liegestützen nichts mehr geht – dann ist die Anzahl das Maß. Wenn nur zehn Minuten denkbar sind, dann also zehn Minuten. Was trauen Sie sich unabhängig von Tagesform, aktuellen Bedingungen und Stimmung zu?
2. Wie lange brauchen Sie jetzt eine Pause, bis Sie sich so einen Durchgang noch einmal zutrauen? Bitte – nicht mogeln, es geht auf jeden Fall um weniger als eine Woche! Bei näherem Ausprobieren zeigt sich meistens, dass die Pause nicht einmal so lang sein muss wie die davor liegende Anstrengung. Wenn doch – auch in Ordnung. Aber es ist hoffentlich klar, dass eine Pause und erneutes Aufschieben sich gefühlsmäßig unterscheiden: Eine zweckmäßige Pause bringt Erholung, Atemluft, aber das fühlt sich gespannt an, nicht wie ein Ausstieg. Stellen Sie sich einmal vor, Ihre favorisierte Fußballmannschaft würde eine schlechte erste Halbzeit abliefern und nach der Pause abwinken. Etwa mit der Haltung: „Ihr versteht ja wohl, dass es genug ist“ . . . würden Sie die mit Beifall verabschieden? Und das führt zur dritten Frage:
3. Wie viele solche Einheiten aus Selbstüberwindung und Pause schaffen Sie hintereinander? Zwei sollten Minimum sein. Experimentieren Sie nötigenfalls, bis Sie die passenden Zeifenster benennen können (egal wie klein sie sein mögen), damit das möglich ist. Diese Kette ist von jetzt an Ihre Basistrainingseinheit für die einzuübende Gewohnheit. Trainieren Sie so oft wie möglich. Dazu ist an Planung nicht mehr nötig als Kreuzchen im Kalender. Diese bedeuten jeweils, einmal Aktivität und Pause pro Kreuzchen. Die kürzeste Kette besteht aus zwei Einheiten; längere Ketten aus beliebig mehr.

Ziemlich stupide, oder? Aber das ist der ganze Trick. Manchmal sind die ganz primitiven Strategien nun mal die besten. Krokodile sind beispielsweise keine Intelligenzbestien. Was sie zu gefährlichen Bestien macht, ist vor allem eine ganz primitive Automatik: „Hat es sich bewegt? Reinbeißen!“ Mit solchen Ritualen oder Routinen wird man zum Marathonläufer, Archivierfanatiker, Gitarrenkünstler – was Sie wollen.

Nicht Ihr Ding? Na gut, eine Möglichkeit haben wir noch. Und damit kommen wir einmal mehr zu der dritten Währung, in der Sie oft den Preis für Ihre Vorhaben und Ziele zahlen: Ihre Identität, Ihr Charakter: Was für ein Mensch sind Sie, bzw. was für einer wollen Sie sein? Es geht um die individuelle Art und Weise, wie Sie Sachverhalte auffassen und anpacken, bzw. was Sie als „angemessen“ (Verstand), „natürlich“ (Herz/Gefühl) oder „praktisch“ (Hand/Handeln) einstufen.

Probieren Sie es einmal aus. Die folgenden vier Tabellen geben Ihnen Gelegenheit einzustufen, wie Sie typischerweise

- **Initiative** ergreifen (anfangen statt ausweichen)
- **Stabilität** etablieren (durchhalten statt ausweichen)
- **Qualität** sichern (sich Ansprüchen stellen statt ausweichen)
- **Resultate** abliefern (messbare Ergebnisse in angemessener Zeit liefern)

INITIATIVE		
ZU WENIG DES NÖTIGEN	ZU GEBRAUCHEN	ZU VIEL DES GUTEN
lahm	enthusiastisch	überdreht
bange	keck	eitel
distanziert	kontaktfreudig	grenzüberschreitend

STABILITÄT		
ZU WENIG DES NÖTIGEN	ZU GEBRAUCHEN	ZU VIEL DES GUTEN
sprunghaft	beständig	einfallslos
unruhig	geduldig	anspruchlos
unstet	verlässlich	überangepasst

QUALITÄT		
ZU WENIG DES NÖTIGEN	ZU GEBRAUCHEN	ZU VIEL DES GUTEN
gedankenlos	überlegt	zaudernd
vage	genau	perfektionistisch
nachlässig	akkurat	verkniffen

RESULTATE		
ZU WENIG DES NÖTIGEN	ZU GEBRAUCHEN	ZU VIEL DES GUTEN
hausbacken	fordernd	anmaßend
schwerfällig	energisch	grob
gleichgültig	wetteifernd	arrogant

Wie haben Sie sich hinsichtlich Ihres Beispielvorhabens eingestuft? Es geht jetzt nicht um die Frage WAS zu tun ist. Sondern WIE Sie optimalerweise sein sollten, während Sie es tun. Müssen Sie bestimmte Eigenheiten abbauen? Andere ausbauen? Welche?

Vielleicht sagen Sie sich, dass der Preis, den Sie für die Umsetzung einer Absicht zahlen müssen, grundsätzlich besonders hoch sei, wenn er darin liegt, persönliche Eigenheiten entwickeln oder herunterfahren zu müssen. Mag sein. Es hängt davon ab, wie wertvoll es für Sie ist, ein bestimmter Mensch zu sein. Das ist übrigens das einzige Ziel in Ihrem Leben, über das letztlich niemand sonst Kontrolle hat als Sie selbst.

An dieser Stelle kann sich Ihre gesamte Vorstellung des attraktiven Zieles, um das es geht, verwandeln. Aus einem operativen Ziel kann ein Ziel der Persönlichkeitsentwicklung werden. Sie üben die Vokabeln nicht nur deshalb, oder nicht einmal vor allem, um sie hinterher zu beherrschen. Sondern Sie wollen sich vielleicht beweisen, dass Sie sich selbst durchbeißen können. Denken Sie noch einmal an das Beispiel mit den Lottogewinnern. Fehlt Ihnen wirklich nur eine Million, oder fehlen Ihnen Auffassungen und Herangehensweisen eines Millionärs?



Wenn Sie irgendwann eine Belohnung ernten wollen, müssen Sie zunächst bereit sein, einen Einsatz zu machen. Es ist in Ordnung, diesen so gering wie möglich halten zu wollen. Aber voraussagbar erfolgversprechender sind zwei Ansatzpunkte: 1. Die Entwicklung von Routinen und Ritualen, und 2. Die Entwicklung Ihres Charakters als Ober-Ziel.

Aus zwei Quellen stammt alles, was wir als Stress erleben: Belastungen und Risiken. Kommen wir nun zum vierten und letzten Gewicht unserer Aktiv-Passiv-Wippe. Befassen wir uns mit dem Einstellen auf Risiken.

DAS VIERTE GEWICHT: RISIKEN INS AUGE SEHEN

Risiken sind beim Umsetzen von Absichten und Verfolgen von Zielen genauso unvermeidbar wie Mühen. Nun existiert das Wort „unvermeidbar“ für hartgesottene Prokrastinierer leider genauso wenig wie das Wort „Einsicht“ für einen Roboter. Deshalb noch einmal in aller gebotenen Härte: Müssen Sie sich tatsächlich bei jedem Vorhaben möglichen Risiken (Rückschläge, Versagen, Enttäuschungen, etc.) stellen? Ja, Sie müssen.



Niemand kann in die Zukunft sehen, und wir spielen mental ständig mögliche Szenarien unserer Zukunft durch, um „für alles“ präpariert zu sein. Auf der Insel Prokrastination bot es eine gewisse Zeit lang Trost, sich zu sagen: Solange ich hier bleibe, passiert nichts Unvorhersehbares. Wenn man aber das Leben auf der Insel der Träume hinter sich lässt, liegt beim Blick auf die Risiken einer Veränderung erst einmal dieselbe Frage nahe wie beim Blick auf unvermeidliche Lasten. Lassen sie sich wenigstens minimieren?

Nun, wohlüberlegte Planung lohnt sich und kann viele Risiken verringern. Dabei geht es meistens um praktische Details des jeweiligen Vorhabens. Sie kennen ja die Redensart „Der Teufel versteckt sich gerne in den Einzelheiten.“ Aber alle Einzelheiten planmäßig unter Kontrolle bekommen wollen, ist eine Illusion. Wenn sich also dem Teufel sowieso nie ganz aus dem Wege gehen lässt, dann können wir auch gleich fragen: Mit welcher Haltung tritt man ihm am besten gegenüber? Dazu lässt sich durchaus etwas sagen, aber nehmen Sie sich bitte zuerst noch ein wenig Zeit, um sich klar zu machen, was für Sie eigentlich die angsterregendste Erscheinungsform des Teufels ist.

Sie können sich dabei mit einer groben Checkliste behelfen. Sie knüpft an die vier Einstellungsakzente an, die ich im letzten Kapitel aufgezählt habe. Jeder davon lässt bestimmte Eigenschaften als besonders erstrebenswert erscheinen – und damit zwangsläufig andere als solche, die es zu vermeiden gilt: Sage mir, was für Dich der Inbegriff von Vorankommen ist, und ich sage Dir, was Dir wohl nicht geheuer sein dürfte:

- **Initiative: Machen Ihnen vor allem Regeln und Festlegungen Angst?** Z. B.: „Wenn ich mit Menschen reden kann, wie mir zumute ist, komme ich immer klar. Jetzt muss auf einmal alles begründbar, objektiv, unabhängig von Emotionen sein. Ist es auch wissenschaftlich genug, wie ich mich ausdrücke, habe ich an alles gedacht, was die ‚wahren‘ Eingeweihten berücksichtigen?“
- **Stabilität: Macht Ihnen vor allem das Empfinden Angst, sich an nichts und niemandem festhalten zu können?** Z. B.: „Jetzt ist das Ende der Welt. Wenn ich jetzt nicht genüge, bin ich raus. Aus allem. Für immer. Wozu lasse ich mich darauf überhaupt ein?“
- **Qualität: Macht Ihnen vor allem Unkontrollierbares Angst, bzw. die Notwendigkeit, zu improvisieren?** Z. B.: „Der Prüfer soll ziemlich launisch sein. Vor mir war einer dran, der sicher Gereiztheit hinterlassen hat. Eigentlich war viel mehr Zeit eingeplant, werde ich jetzt weniger Chancen haben, zu zeigen, was ich kann?“
- **Resultate: Machen Ihnen vor allem Ihre Abhängigkeiten von äußeren Bedingungen und vor allem von anderen Menschen Angst?** Z. B.: „Was will der Prüfer eigentlich? Glaubst du, ich beschäftige mich nur mit seinem Fach? Kränkt es ihn, dass das nun mal nicht für jeden das Hauptfach ist? Der sollte sich nicht so wichtig nehmen.“

Diese Gegensatzpaare führen zu einem interessanten Sachverhalt. Jeweils zwei der schon im letzten Kapitel genannten Persönlichkeitsqualitäten ergänzen und korrigieren sich gegenseitig:

- Initiative, die Liebe zu Anregung und Abwechslung,
– ist ein natürlicher Gegenspieler von Qualität, der Liebe zu Sicherheit und Regeln.
- Stabilität, die Liebe zu eingespielten Routinen und harmonischer Interaktion,
– ist ein natürlicher Gegenspieler von Resultaten, der Liebe zu Zielen und überprüfbarer Umsetzungskonsequenz.

Das heißt, dass da, wo Sie sich am unsichersten fühlen, Ihre größten Entwicklungschancen liegen. Ihre Angst ist also nicht einfach nur der Hinweis: Achtung, hier beginnt unsicheres Terrain. Ihre Angst markiert auch: Hier gibt es für Dich besonders viel zu holen!

Aber Alarmzeichen wie Unsicherheit und Angst **als Wegweiser** . . . ? Geht das? Dann müssten wir ja in der Lage sein, uns alarmieren zu lassen, nur um uns dann auf den Weg genau zur Quelle des Alarms zu machen! „Ich hatte dort nichts zu suchen, also ging ich hin. . . “?

Das geht! Es ist nicht einmal etwas Außergewöhnliches. Weltweit trainieren alle erdenklichen Arten von Wachpersonal, wie man eine Gefahrenquelle entschärft. Ein Hund, eine Alarmanlage, irgendeine Irritation hat sie aufmerksam gemacht. Solche Menschen rennen nicht etwa blind zur Gefahrenquelle. Sie haben sich vorbereitet, obwohl sie nicht alles Mögliche vorhersehen können. Wenn sie handeln, gehen sie ein kalkuliertes Risiko ein. Sie stellen sich in einer bestimmten Art und Weise vorher auf diese Herausforderungen ein.

Erinnern Sie sich noch einmal an die drei „Schalter“, um bewusst eine bestimmte „Einstellung“ einzunehmen: Fokus, emotionales Bewerten und physische Haltung, bzw. Verhalten. Welche Regelung ist am besten für das Bewältigen von Risiken geeignet? Hier einige bewährte Tipps:

1. Fokus: Wenn Sie den Alarm gehört haben, wissen Sie genug. Von jetzt an geht es nicht mehr darum, sich um alles Mögliche zu sorgen, sondern darum, für alles Machbare zu sorgen.

2. Bedeutung/Bewertung: Lass' nicht zu, dass Dein Leben einer Fahrt mit der Geisterbahn gleicht. Halt an. Mach das Licht an. Schau genau hin.
3. Verkörperung/Handeln: Tief durchatmen. Ruhig überlegen. Gelassen mit Ärger rechnen. Einen Plan B haben. Ohne Aufregung einen Schritt nach dem anderen gehen.

Das sind derart simple Punkte, dass es sich lohnt, sich immer noch einmal zu vergegenwärtigen, wie das Gegenteil aussieht: Kaninchen vor der Schlange: Bloß nicht bewegen! Eierlegende Wollmilchsau: Jetzt darf ich niemanden enttäuschen! Überdruckventil: Auf und ab gehen, Stoßseufzer, Ist-es-nicht-schrecklich-Monologe... Verpuffung: Temperamentsausbrüche, Hyperventilieren, Zusammenbruch...

Überlegen Sie mal: Haben Sie noch nie Situationen erlebt, in denen Menschen, die einfach nur Dampf ablassen, zu denken scheinen, sie seien aktiv? Nun, das sind sie vielleicht in einem vordergründigen Sinne, aber deswegen ist ihr Verhalten nicht unbedingt produktiv. Die wohl wichtigsten Voraussetzungen dafür sind vielmehr diese zwei:

- Fokussieren Sie Ihre Aufmerksamkeit maximal 15% der Zeit auf das Problem, bzw. 85% auf die Lösungsmöglichkeiten.
- Bleiben Sie in einer körperlichen Haltung, die mit erträglicher Anspannung auskommt und Spannungsspitzen „vorüberziehen“ lässt.

Während die meisten Menschen sofort begreifen, was der erste Tipp bedeutet, klingt der letztere für manche fremd. Die eigenen Gefühle beeinflussen?

Sie können das nicht nur, Sie tun es ständig. Hier zwei Beispiele:

Stellen Sie sich vor, dass Sie in einer körperlichen Verfassung sind, wie oft nach dem Aufwachen. Vielleicht machen Sie einfach die Augen zu und gehen jetzt in diese Verfassung, erleben sie jetzt. Sie schlafen nicht, aber Sie dösen. Ihren Körper überlassen Sie sich selbst. Ihre Atmung geht ruhig und tief. Ihre Muskeln fühlen sich angenehm warm und schwer an. Es gibt nichts zu tun. Sie „verkörpern“ rundum Gelassenheit und Dahintreiben, konzentrieren sich auf nichts Bestimmtes, und Geräusche oder störende Gedanken sind allenfalls eine ferne Hintergrundmusik...

Können Sie sich vorstellen, in dieser Verfassung Angst zu haben? Wohl kaum. Angst ist ein Gefühl und Gefühle können Sie nicht denken. Sie spüren sie, körperlich. Wenn Ihr Körper also in einer Verfassung ist, in der kaum Spannungen spürbar sind – wie kann er dann eine ordentliche Angst spürbar machen? Angst hat immer etwas mit Spannung und Enge zu tun.

Kann man sich gezielt in eine gelassene Haltung versetzen? Man kann; vielleicht haben Sie es gerade getan. Und wenn Sie in so etwas wenig geübt sind, können Sie es lernen. Erlernen Sie eine Entspannungsmethode. Damit befinden Sie sich in prominenter Gesellschaft. Sportler, Schauspieler und Redner tun es, und sie wissen genau warum.

Stellen Sie sich als Nächstes vor, dass Sie in einer körperlichen Verfassung sind, wie man sie erlebt, wenn man ausgelassen tanzt oder einfach nur mit Kindern spielt. Mögen Sie es probieren? Keiner sieht Sie, na los! Sie brauchen sich nicht anzustrengen, Sie tun einfach irgendwas, das Ihnen in den Sinn kommt. Kann schon sein, dass Sie von Ihren eigenen Impulsen, von Ihrem Temperament überrascht sind. Aber vielleicht bewegen Sie sich auch nur andeutungsweise und verträumt. Sie „verkörpern“ rundum Leichtigkeit und Spaß, konzentrieren sich auf nichts Bestimmtes, und Regeln oder die Unterscheidung von Richtig und Falsch sind allenfalls eine ferne Hintergrundmusik...

Können Sie sich vorstellen in dieser Verfassung Sorgen zu haben? Wenn Ihr Körper spielt – wie kann er dann Besorgnis spürbar machen?

Also, noch einmal: Kann man sich gezielt in eine ungezwungene Haltung versetzen? Sie können; vielleicht haben Sie es gerade getan. Und wenn Sie in so etwas wenig geübt sind, können Sie es wiederentdecken – neu zu lernen brauchen Sie es nicht. Wir alle haben als Kinder so angefangen: Neugierig, emsig, ungeniert, begeisterungsfähig.



Viele Risiken lassen sich durch überlegte Planung verringern. Aber sie sind grundsätzlich genauso wenig vermeidbar wie Lasten. Und ähnlich wie Sie Belastungen als Herausforderung für das Entwickeln von Routinen und Charaktereigenschaften annehmen können, so können Sie Risiken als Training für Ihr Krisenmanagement und Ihr seelisches Immunsystem auffassen.

Nun ist unser kleiner Lehrgang zum Verwandeln von Prokrastination in Produktivität am Ende angekommen. Wir haben Bequemlichkeit und Sicherheitsbarrieren mit produktiver Unruhe und richtungsweisenden Zielen in Bewegung gebracht. Wir haben uns damit befasst, wie man diesen zwei Verbündeten von Aktivität immer mehr Gewicht verschafft. Und wir haben zuletzt gesehen, was uns helfen kann, den Verbündeten von Passivität vieles von ihrem Gewicht zu nehmen.

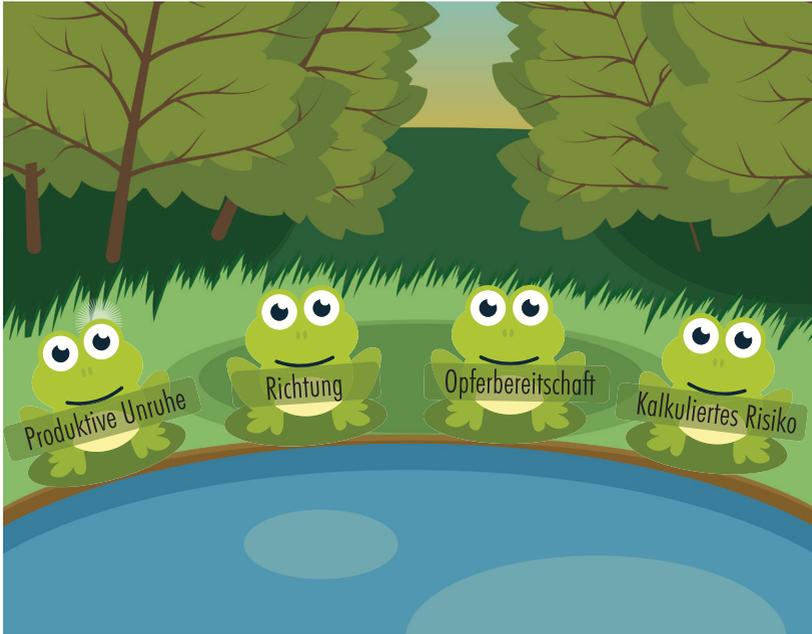
PASSIV BLEIBEN? >>> AKTIV WERDEN!

1. PRODUKTIVE UNRUHE
2. RICHTUNG
3. OPFERBEREITSCHAFT
4. KALKULIERTES RISIKO



STATT EINES NACHWORTES

Ein alter Kalauer in Form eines Rätsels: Vier Frösche sitzen am Ufer eines Tümpels. Einer beschließt, ins Wasser zu springen. Wie viele Frösche sitzen noch da? Antwort: Vier.



Das ändert sich erst, wenn tatsächlich einer springt. Ich wünsche Ihnen ein erfrischendes Bad im Tümpel produktiver Aktivität!

QUELLENHINWEISE

Wie schon im Vorwort erwähnt, beanspruche ich für keinen einzigen Gedanken im Text dieser Broschüre, dass es sich dabei um eine originelle Idee von ursprünglich mir handelt. Eine Aufzählung aller Menschen, Erfahrungen und Medien, von denen ich meine Anstöße bezogen habe, würde das Format dieses Textes sprengen.

Außerdem habe ich auch fast kein übernommenes Element in seiner Ursprungsform belassen und sehr großzügig Elemente zusammenmontiert, die sehr disparaten Hintergründen entstammen. Ich beschränke mich daher auf Hinweise zu Quellen, die noch am ehesten als „zitiert“ einzustufen sind.

Das Vorbild der Wippenmetapher und zahlreiche Details zum Minimieren von Belastungen und Verunsicherungen habe ich zuerst entdeckt bei:

„Shifting the balance. Audio Course Companion, Study Guide and Workbook“ – Gracia, J.M. – Abrufbar unter www.motivation123.com – Zuletzt aufgerufen: 26.07.2015

Die Selbstbefragung im Kapitel über attraktive Ziele habe ich entnommen:

„Nicht warten – starten! Das 7-Minuten-Programm zur Motivation“ – Michael V. Pantalon und Thomas Pfeiffer, DTV, München, 2011.

Zu der Unterscheidung von vier grundsätzlichen Wünschen und Ängsten haben mich angeregt:

„Das 1x1 der Persönlichkeit“ – Lothar J. Seiwert, Friedbert Gay, GABAL-Verlag, Offenbach, 2002.

„Grundformen der Angst“ – Fritz Riemann, Reinhardt-Verlag, München, 1961

BILDNACHWEISE

Kamera (S. 11): Freepik.com

Frosch und Teich (Titel und S. 24): Freepik.com

Wippen: Freepik.com

