

Es gibt nichts Gutes. Außer man tut es“, prononcierte der deutsche Schriftsteller Erich Kästner (1899–1974). In leicht variiertes Form haben wir den Gedanken des jetzt notwendigen Handelns schon in der Phase „Scan“ aufgegriffen: Dort haben wir von dem Risiko gesprochen (Abb. 2), das nicht einzugehen wir uns nicht erlauben dürfen: Wenn wir jetzt nicht aufspringen, fährt der Zug ohne uns weiter. Auch hier wieder stehen wir vor einem Moment der Entscheidung, einem Geschehen, mit dem der Mensch nicht selten hadert, wie wir es bereits in „Select“ unter der Titelzeile „Die Jabber-Spirale“ dargestellt haben. Jetzt, an diesem Punkt, an dem Sie aktuell innehalten, geht um die Umsetzung Ihrer so sorgfältigen Vorbereitungen, um den entscheidenden Sprung über die Zielmarke.

„**Hic Rhodos, hic salta!**“ (Hier ist Rhodos, hier springe) entstammt der Fabel des griechischen Dichters Äsop, ca. 600 v. Chr., in der ein Fünfkämpfer unentwegt mit seinen Leistungen im Weitsprung auf den Klippen der Insel Rhodos prahlt, niemand hat ihn jedoch bislang springen sehen. Bis seinen Zuhörern der Geduldsfaden reißt: sie wollen den Worten Taten folgen sehen.

GEDANKENAUSFLUG

Gefährliche Aufschieberitis

In „Create/Jetzt tickt der Kurzzeitwecker“ haben wir das Phänomen der „Prokrastination“, volkstümlich „Aufschieberitis“, bereits gestreift. Ein Ärgernis, das sogar die Wissenschaft beschäftigt und uns Selbsthilfekräfte abverlangt – sonst träumen wir noch nach Jahrzehnten von unserem nie begonnenen Vorhaben. Hier fünf auf Ihre aktuelle Situation des Neustarts angepasste Strategien – die hier erwähnten Werkzeuge finden Sie in der Phase „Create“:

- Setzen Sie Prioritäten, was wirklich wichtig und dringlich ist, etwa mit der Eisenhower-Methode.
- Bleiben Sie organisiert, etwa indem Sie mit Hilfe der Mindmap-Methode Ihre aktuellen „to dos“ in praktikable Einheiten splitten.
- Machen Sie Ihre Ziele bekannt, so setzen Sie sich selbst unter den erforderlichen Druck, nun auch handeln zu müssen.

- Überspringen Sie den Klippenabgrund auf Rhodos. Sonst glaubt Ihnen nachher keiner mehr.
- Suchen Sie sich gegebenenfalls einen Mentor, einen Ihnen freundlich gesonnenen Antreiber, der Sie immer wieder unnachgiebig ermuntert, ja auffordert, jetzt das Notwendige zu tun.
- Feiern Sie Ihre Erfolge. Teilschritte, die Sie erfolgreich gegangen sind, verdienen Ihr (Selbst-)Lob, so stimulieren Sie Ihr Belohnungssystem im Gehirn. Ob und in welchem Maß Sie zum Aufschieben neigen, können Sie in einem Test der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster überprüfen: (http://unipark.de/uc/selbsttest_prokrastination/)

Aber warum tun wir etwas – oder tun es eben nicht? Was treibt uns in entscheidenden Momenten zum Handeln oder hält uns davon ab? Unser – starker – Wille? Oder unser in diesem Moment möglicherweise zu schwacher Wille, um unser Vorhaben auch umzusetzen? Der römische Philosoph Seneca sagte: „Nicht weil es schwer ist, wagen wir es nicht, sondern weil wir es nicht wagen, ist es schwer.“ Oder ist unser Wille auch ein Korrektiv, das uns über die bewusste Entscheidung hinaus zu einem bestimmten Tun oder eben Unterlassen treibt? „Warum nur kann ich mich nicht dazu aufraffen, jetzt dieses Vorhaben umzusetzen? Es spricht doch alles dafür!“ Vielleicht haben wir etwas Wichtiges nicht bedacht oder übersehen und dieses implizite Wissen hält uns instinktiv zurück?

Der Wille beschäftigt uns vielleicht auch deshalb so stark, weil wir ihn mit der reinen Ratio nicht erfassen können, weil es ein Prozess ist, der sich unserer rein vernunftorientierten Steuerung entzieht. Zollen wir ihm (auch) deshalb so einen hohen Tribut? Wo ein Wille ist, ist auch ein Weg, heißt es aufmunternd, wenn das Ziel schwer erreichbar scheint. Wir sprechen vom Willen, der Berge versetzt, oder verheißt zögerlichen Naturen: „Du musst es nur wollen!“ Um die Jahrtausendwende herum surften – oft zu Gurus verklärte – Motivationstrainer sehr erfolgreich auf dieser Welle, füllten ganze Säle mit ihren Versprechungen, dass allein die Kraft des Wollens alle Widerstände beiseite räumen würde. Ist das so? Ist der „eiserne Wille“ wirklich „des Menschen Himmelreich“? Und bekommen wir das, was wir wollen, wenn

wir es nur intensiv genug wollen? Und was genau wollen wir eigentlich? Ist uns bewusst, was wir warum wollen?

Auch hier wieder zeigen sich uns zwei Seiten der Medaille: Die erschreckende Seite des unbedingten Willens etwa spiegelt der von Leni Riefenstahl gedrehte Propagandafilm „Triumph des Willens“ zum NS-Reichsparteitag 1934. Die visionär-positive Seite des unbedingten Willens verkörpert Porträtpartner **Jan Bredack**, der nach einem bereits bis dato spektakulären Karriereverlauf bei Daimler im Juli 2011 das erste Geschäft der von ihm gegründeten veganen Supermarktkette Veganz eröffnet – Ende 2015 sind bereits 21 Läden europaweit avisiert: „Ich habe mich immer als Unternehmer verstanden“, sagt Bredack.

IMPULSE AUS DER WISSENSCHAFT

Zwischen Affekt und Grübeln

Die willentliche Handlungssteuerung des Menschen steht im Zentrum der Forschungen des Lehrstuhlinhabers für differenzielle Psychologie und Persönlichkeitsforschung an der Universität Osnabrück, Julius Kuhl. In den jeweiligen Extremen gibt es den „Typus“ Mensch, der vorrangig affektiv, also sehr schnell handelt, bevor er lange analysiert (Handlungsorientierung), und seinen Gegenpart, der zum intensiven Analysieren, ja Grübeln neigt – und darüber das Handeln versäumt (Lageorientierung). Am Faktor Misserfolg lassen sich diese Antipoden des Handelns anschaulich darstellen. Jede der beiden Ausprägungen kann je nach Situation durchaus dienlich sein.

- Ein Mensch ist arbeitslos geworden: Der Handlungsorientierte strebt nach sofortiger Verbesserung der Situation, der Lageorientierte neigt zum retrospektiven Analysieren, warum er in diese Lage geraten ist.
- Ein Mensch hat sich an der Börse verspekuliert: Der Handlungsorientierte wird gleich aufs nächste Wagnis setzen, er will die Situation durch Aktivität verbessern – und läuft Gefahr, Umstände zu ignorieren, die seinem Einfluss entzogen sind. Der Lageorientierte nimmt die Gesamtsituation unter die Lupe – und stellt unter Umständen fest, dass er einer Spekulationsblase aufgesessen ist.

Wie in so vielen Betrachtungen menschlichen Denkens und Verhaltens geht es auch hier nicht um richtig oder falsch. Es geht darum, Handlungsmuster zu erkennen und sie auf ihre Tauglichkeit für die jeweilige Situation zu überprüfen.

Wann überschreiten Sie den Rubikon? Ein Check Ihrer Willensbildung

Unser Wille richtet sich letztendlich auf ein bestimmtes, nun gültiges und nicht mehr revidierbares Tun. Erst vor gar nicht allzu langer Zeit sprach Altpräsident Christian Wulff davon, dass eine große deutsche Tageszeitung mit einem bestimmten Verhalten nun den Rubikon überschritten habe. Der Ausspruch geht auf den Imperator Cäsar zurück, der 49 v. Chr. mit seinen Truppen den Fluss Rubikon überschritt und damit eine Kriegserklärung abgab. Bis zu dieser Handlung aber hatte Cäsar das Für und Wider seines Tuns sorgfältig abgewogen. In der Psychologie firmiert dieser Prozess unter Rubikon-Modell.

„Welche Karriere müssen Wünsche durchlaufen, damit sie effektiv in relevante Handlungen umgesetzt werden können?“, heißt es in einem Beitrag zum Zürcher Ressourcen Modell, einem auf dem Rubikon-Modell beruhenden Selbstmanagementtraining (Krause/Storch 2006): „Einmal im Bewusstsein aufgetaucht, durchläuft der Wunsch gewisse Reifestadien, bis der betreffende Mensch soweit mobilisiert, motiviert und aktiviert ist, dass der Wunsch zum Ziel wird, mit Willenskraft verfolgt und aktiv umgesetzt wird.“

Zuerst ist der Wunsch bei Ihnen aufgetaucht, etwas zu verändern – sonst hätten Sie jetzt wohl kaum dieses Buch in Händen. Der Reifeprozess, um aus diesem ersten Wünschen heraus eines nicht fernen Tages ein neues Lebensmodell kultiviert zu haben, beginnt bereits mit Ihrer Bereitschaft, sich grundlegend mit Ihrer aktuellen Situation auseinanderzusetzen. Diese in der SISCA-Formel als „Scan“ bezeichnete Phase ist der erste zarte Keimling in Ihrem Willensprozess. Sie sind uns durch die weiteren Reifestadien der Introspektion (Insight), der Zielbildung (Select) und der Handlungen zur Konkretisierung (Create) gefolgt. Nun steht die Umsetzung ins Haus.