

Cordula
Nussbaum

GEHT JA DOCH

Wie Sie
mit **5 Fragen**
Ihr Leben
verändern



GABAL

EINLEITUNG

**Das Ziel dieses Buches ist es,
dass Sie mehr und mehr von dem tun,
was Ihnen wirklich wichtig ist.**

**Vergessen Sie bitte Planung
und Disziplin.**



Die Marshmallow-Challenge

Ich liebe die Marshmallow-Challenge. Das ist eine Workshop-Aufgabe, an der sich weltweit bereits Tausende erfolgreiche und schlaue Menschen versucht haben. Sie funktioniert so:

- ★ Die Teilnehmer arbeiten in Vierergruppen.
- ★ Jede Gruppe erhält 20 (ungekochte) Spaghetti, einen Meter Klebeband, einen Meter Faden und ein Marshmallow.
- ★ Jede Gruppe muss nun innerhalb von 18 Minuten die höchstmögliche frei stehende Konstruktion bauen, auf der Spitze muss zum Schluss das Marshmallow thronen.

Klingt einfach, oder? Ist es aber meistens nicht. Welche Gruppe, glauben Sie, beißt sich an dieser Workshop-Aufgabe die Zähne aus, welche wird in der Regel zu spät fertig, wessen Konstruktion hält nicht? Aus welchem Grund? Wer sind wohl meist die Gewinner der Challenge? Wer baut die höchsten frei stehenden Türme? Aus welchem Grund?

Hier kommt die Antwort: Die typischen Verlierer sind frischgebackene Business-School-Absolventen! Während die Gesamtheit der Arbeitsgruppen im Schnitt einen Turm von 50,8 Zentimetern schafft, erreichen die Business-School-Absolventen gerade mal 25 Zentimeter. Topmanager und Unternehmenslenker bauen durchschnittlich 60-Zentimeter-Bauwerke.

Und die Gewinner? Die typischen Gewinnergruppen sind Kindergartenkinder. Ihre Spaghetti-Marshmallow-Türme sind mit 75 Zentimetern im Schnitt dreimal so hoch wie die der MBS-Absolventen und immer noch 15 Zentimeter höher als die Türme der Manager.

Warum das so ist? Einerseits hat keines der Kinder jemals versucht, Chef der »Spaghetti AG« zu werden. Es gab bei ihnen weder eitle Hahnenkämpfe noch Alphetier-Machtspielchen oder Besserwisserei. Während die Absolvententeams und manche CEO-Gruppen ausführlich und intensiv über Pläne diskutierten, über Aufgaben und Zuständigkeiten, legten die Kinder einfach los. Als zweiten Grund nennen die »Erfinder« der Aufgabe, der Designer Peter Skill-

man und der Innovationsexperte Tom Wujec, die Tatsache, dass die Business-School-Absolventen darauf trainiert sind, die »einzig richtige Lösung« zu finden. Piksten sie dann gegen Ende der 18 Minuten das Marshmallow auf die Spitze und die ganze Chose brach zusammen, dann war einfach keine Zeit mehr für einen erneuten Versuch. Gescheitert!

Die Kindergartenkinder hingegen fingen sofort an zu bauen, bastelten eine erste Marshmallow-Spaghetti-Kombination, besserten nach, sammelten unbeirrt die zerbrochenen Spaghetti auf, bauten erneut. Sie erlebten Erfolge und sahen ihre Irrtümer – und hatten am Ende stabile hohe Türme.¹

Was die Kinder da gemacht haben, wird als »Rapid Prototyping« (»Schneller Modellbau«) bezeichnet. Das bedeutet, dass wir vom statischen Reden ins dynamische Handeln kommen. Weltweit nutzen viele Software-Entwickler und unzählige Internetprojekte diesen Ansatz mittlerweile bewusst. Statt jahrelang nerdmäßig in miefigen Kellern oder Garagen zu sitzen und von der Außenwelt abgeschottet Programme zu entwickeln, die dann meist keiner braucht (oh Schreck), erstellen sie im Wochen- oder Monatstakt neue Versionen, die sofort am Markt getestet werden. Sie legen los, gehen so schnell wie möglich mit ihren »Produkten« ans Tageslicht. Auf diese Weise verlagern sie ihre Ideen aus der hypothetischen in die reale Welt. Jeder Schritt und jede Korrektur bringen sie dem Erfolg näher.²

Und was machen wir? Was machen wir, wenn wir in unserem Leben etwas verändern wollen? Die meisten machen es wie die MBA-Absolventen und die CEOs: Wir suchen nach der einzig richtigen Lösung. Wir suchen die absolut perfekte Lösung. Wir suchen nach der sichersten Variante. Wir suchen nach einer Lösung, mit der wir hundertprozentig Erfolg haben werden. Doch vor lauter Planen, vor lauter Absichern werden wir innerhalb der gesetzten Frist (in unserem Leben!) nicht fertig.

Statt uns auf die Suche nach Chancen zu machen und diese zu nutzen, suchen wir nach noch einem Netz und noch einem doppelten Boden. Wir denken zu lange nach. Gerade in Bezug auf unser eigenes Leben, in Bezug auf unsere persönlichen Träume und Ideen sind wir Planungsweltmeister, Redekünstler, Abwägungsriesen. Und Umsetzungszwerge. Weil das doch nicht geht! Weil »man« das doch nicht macht. Weil es doch schiefgehen könnte. Weil es vielleicht

doch nicht das Richtige ist. Weil etwas anderes vielleicht noch viel besser wäre. Und so zieht das spannende, bunte Leben an uns vorbei. Statt unsere zahlreichen Chancen zu nutzen, harren wir der Dinge, berechnen die Risiken, wägen ab, diskutieren mit uns selbst und mit anderen – bis sich auch die geduldigste Chance verabschiedet.

Wir planen und planen und planen und verpassen es dadurch, zu leben. Schade. Denn die Vorstellung, wir könnten unser Leben planen und absichern, ist ein Märchen.

Die Mär vom planbaren Erfolg

Viele Menschen meinen, sie würden nie den echten, den wahren Erfolg erleben, weil sie einfach zu wenig Disziplin haben. Weil sie nicht gut genug planen, weil sie die einfachsten Methoden zur Zielerreichung nicht kapierten.

Lange Jahre haben uns Erfolgsgurus und Effektivitätsexperten erzählt, dass wir jeden Erfolg im Leben haben können, dass wir jedes Ziel erreichen können, wenn wir diese vier Anweisungen befolgen:

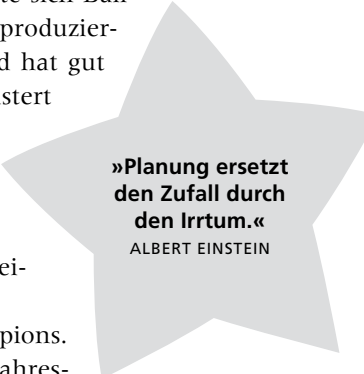
1. Definieren Sie Ihr Ziel. Messbar. Detailliert.
2. Bestimmen Sie Milestones.
3. Erstellen Sie einen Maßnahmenplan. Konkret und zeitlich fixiert.
4. Arbeiten Sie diszipliniert und kontinuierlich Ihren Plan ab.

Solche Methoden haben jedoch selten funktioniert. In den Unternehmen funktionieren sie nicht, weil sich viele Führungskräfte dann an die vereinbarten Ziele und Milestones klammern wie an einen Rettungsring – und dabei aus dem Blick verlieren, dass sich der Markt, die Bedürfnisse der Kunden oder die Rahmenbedingungen (z. B. rechtliche Vorgaben, Datenschutzrichtlinien, Produktzyklen oder neue bahnbrechende Technologien, die manche Produkte überflüssig machen) geändert haben. Da setzen hoch bezahlte Manager brav die über Jahre akkurat geplanten Schritte um – und finden sich statt als Marktführer in der Insolvenz wieder.

Kennen Sie noch die Firma Agfa? Deren Unternehmensgeschichte ist eines meiner Lieblingsbeispiele, um zu verdeutlichen, dass Planung mitnichten der Weg zum Erfolg ist. »Der Fotofilmhersteller Agfa blickt auf eine 130-jährige Geschichte zurück. Jetzt fiel das Traditionsunternehmen der modernen Technik zum Opfer. Wegen des Digitalbooms muss die Firma Insolvenz anmelden«, titelte das Magazin *Stern* im Mai 2005.³ Hallo? Kam denn der Digitalboom so überraschend? Wachte da jemand im Jahr 2005 auf – und siehe da, das Christkind hatte eine Digicam unter den Weihnachtsbaum gelegt? Andere Unternehmen hatten sehr frühzeitig erkannt, dass die Ära der Zelluloidfilme zu Ende gehen würde, und frühzeitig in die neue Technologie investiert. Agfa-Führungskräfte lasen vermutlich noch in Minute 17 ihre Exceltabellen, bevor in Minute 18 ihr Turm zusammenbrach. Ja, sie haben sehr diszipliniert an ihren Plänen festgehalten. Glückwunsch. Disziplin führt bisweilen zu Insolvenz!

Oder nehmen Sie Microsoft und die völlige Fehleinschätzung, wie die Kunden das Smartphone annehmen würden. Jahrelang hielt Microsoft-Chef Steve Ballmer diszipliniert an den internen Plänen und der Idee des Windows Phone fest. Das iPhone nahm er überhaupt nicht ernst. Lachend erklärte er 2007: »Ich gebe dem iPhone keine Chance, einen signifikanten Marktanteil zu erreichen.« Für Geschäftsleute eigne es sich nicht, weil es keine Tastatur habe; für Privatkunden sei es mit 500 Dollar schlicht zu teuer. »Zwei bis drei Prozent des Marktes kann Apple damit holen«, legte sich Ballmer fest. Welch grandiose Fehleinschätzung. Apple produzierte (bis zum Jahr 2013) 387 Millionen iPhones und hat gut 20 Prozent Marktanteil.⁴ Die Nutzer sprangen begeistert auf das Touchscreen-Design an, die Marke Apple entwickelte solch eine Attraktivität, dass wir heute gerne um die 700 Euro für das aktuellste Gerät ausgeben und Menschen sogar vor den Stores campieren, um gleich in der Früh die jeweilige Neuerscheinung in Händen zu halten.

Die meisten Unternehmen sind Planungschampions. Da ziehen sich komplette Vorstandsetagen zum Jahresmeeting zurück, erstellen Umsatzpläne, Gewinnprognosen und Renditevorschauen, die dann in weiteren Quartalskonferenzen »angepasst« werden. Viele meiner Coachingklienten erzählen



**»Planung ersetzt
den Zufall durch
den Irrtum.«**

ALBERT EINSTEIN

mir, dass sie mehr Arbeitszeit damit verbringen, Listen zu führen und Zahlen zu verwalten, als sich ihrer eigentlichen Kernaufgabe zu widmen. Natürlich wollen und sollen wir unsere Erfolge auch messbar machen, aber viele Unternehmen schießen hier weit übers Ziel hinaus. Oder um es mit den Worten von Albert Einstein auszudrücken: »Planung ersetzt den Zufall durch den Irrtum.«

Unser Leben planen? Unmöglich!

Leider greift der Planungsvirus häufig auch auf uns über, wenn es darum geht, unser Leben in die Hand zu nehmen und unsere persönlichen Ziele zu erreichen. Als wenn unser Leben in Zahlen und Excelspalten gepackt werden könnte! Für unsere persönliche Weiterentwicklung funktioniert der Vier-Schritte-Plan überhaupt nicht. Denn er lässt zwei Dinge völlig außer Acht: erstens dass wir alle höchst unterschiedlich sind und zweitens dass das Leben nicht linear planbar ist.

Ein menschliches Leben ist kein Bausatz

Ein menschliches Leben ist kein vorgefertigter Bausatz, der nach Anleitung zusammengefügt werden muss und dessen optimales Resultat bereits vorher feststeht. Unsere Persönlichkeit und unser Charakter entwickeln sich organisch. Wir wachsen, wir verändern uns. Wie wir leben, was wir tun, wird ständig von unseren Eigenschaften und Eigenheiten sowie unseren Lebensumständen geprägt. Jeder von uns ist als Persönlichkeit einzigartig. Jeder von uns ist anders mit all seinen Facetten. Und jeder von uns lebt auch anders – erfährt eine andere Erziehung, ein anderes Umfeld, andere Einflüsse. Und das bedeutet, dass jeder von uns auch einen anderen Weg gehen darf, um Glück, Erfüllung und Zufriedenheit zu erleben.

Nehmen wir alleine mal das Thema Selbstvertrauen. Menschen, die viele Selbstzweifel haben, brauchen Ideen, die über die klassischen »Vier Schritte zum Erfolg« hinausgehen. Oder glauben Sie,

dass jemand, der wenig Selbstvertrauen hat, dies einfach mit viel Planung und Disziplin kompensieren kann? Ich glaube das nicht. Stellen Sie sich ein Kind vor, das auf einem Zehn-Meter-Turm steht und Angst hat zu springen. Wie förderlich ist dann der überengagierte Zuruf von Papa am Beckenrand: »Reiß dich zusammen! Wer A sagt, muss auch B sagen. Du ziehst das jetzt diszipliniert durch!«

Tatsächlich gibt es Dutzende bessere Motivatoren als »Disziplin« – und die werden wir uns noch gut anschauen.

Wenn Sie erfolgreich sein wollen – im Sinne von »das tun, was ich wirklich will« –, dann dürfen Sie einen intensiven Blick nach innen werfen. Und hier vor allem auf den Gegenwind in Ihnen, der Sie immer wieder von Ihrem Wunschkurs abbringt, sowie auf die Leinen, die Sie immer noch im Hafen halten, obwohl Sie doch so gerne längst über alle Meere wären. Was hindert Sie daran, das zu tun, was Sie »eigentlich« tun wollen? Warum tun Sie nicht das, was Sie gerne tun möchten? Warum packen Sie Ihr »Geht-doch«-Projekt nicht an? In Kapitel 1 gehen wir diesen Fragen auf den Grund, indem wir »Warum nicht?« fragen. Denn sobald Sie Ihre inneren Widerstände, Ihre Blockaden, Ihre Selbstsabotage erkannt haben, haben Sie die Macht, die Dinge zu ändern, die Leinen zu lösen und den Gegenwind in Rückenwind zu drehen. Und wir werfen auch einen intensiven Blick nach außen. Denn natürlich leben wir nicht in einem Vakuum, in dem alles, was wir wollen, nach Plan läuft. Was uns gelingt, das hängt auch stark von unserem Umfeld ab: Welche Werte, Ideen und Verhaltensmuster gelten in Ihrer Gemeinschaft? Was fördert, verhindert, erlaubt oder verbietet Ihre Kultur? Welche kulturellen Messlatten übernehmen Sie auf Ihrem Weg zu Ihren Wünschen und Visionen? Und welchen Einfluss haben Ihre Wurzeln auf Sie?

Ozean und Leitsterne finden

In Kapitel 2 fragen wir nach dem »Warum« – warum wollen Sie, was Sie wollen? Was sind Ihre Lebensmotive, Ihre Werte, Ihre Interessen? Ihre Talente? In welchen Ozeanen möchten Sie mit Ihren ganz individuellen Lebensmotiven, mit Ihrem persönlichen inneren Antrieb gerne unterwegs sein? Was motiviert Sie? Welche Grundwerte

stehen bei Ihnen an erster Stelle? Jeder von uns ist einzigartig – das ist eine banale Feststellung, aber wir vergessen es immer wieder. Mit dem Ergebnis, dass die Menschen denken, es gäbe den *einen* richtigen Weg zum persönlichen Glück. Und der sei eben Planung und Disziplin. Welch ein Trugschluss.

Lösen Sie sich vom vermeintlich »goldenen Weg« Planung und Disziplin, wenn es um Ihr Leben geht. Auch wenn Sie im Job gezwungen sind, so zu arbeiten – in Ihrem Leben sind Sie der Taktgeber. Finden Sie für sich heraus, wie viel Planung Ihnen tatsächlich hilft und wo Sie ein solches Gerüst komplett einschränkt. Eine gute Richtschnur ist dabei die Frage »Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?« – eine beliebte Frage in Einstellungsgesprächen. Vielleicht sagen Sie jetzt ganz spontan: »In fünf Jahren? Da bin ich Hauptabteilungsleiter in der Sparte Pharma HA 1718, fahre einen Audi Q7, besitze ein Haus in Grünwald und ein Ferienhaus auf Marbella, habe drei Kinder und einen attraktiven Lebenspartner!«

Wenn Sie so genaue Vorstellungen haben, dann sind Sie gewiss der eher systematisch-analytische Talenttyp, der gerne plant, gerne Milestones definiert und mit Sicherheit großen Spaß an einem disziplinierten Abarbeiten von Zielen und Teilzielen hat. Haben Sie die Erfahrung gemacht, dass Ihnen dieses Vorgehen hilft – dann unbedingt weiter so!

Oder bringt Sie die Frage »Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?« eher in die Bredouille? Sagen Sie: »Uff, ich in fünf Jahren ... Keine Ahnung, was ich da genau mache ... Das Leben ist doch eine Blumenwiese an Möglichkeiten ... und da draußen gibt es doch noch so viele Chancen ... Ich weiß nicht, wo ich genau in fünf Jahren bin ... und ehrlich gesagt will ich es auch gar nicht so genau definieren, weil mich das einengt?« Wenn Ihnen solche Gedanken durch den Kopf gehen, dann gehören Sie eher zu den kreativ-chaotischen Talenttypen, und für Sie gilt die goldene Regel »Weniger ist mehr«. Weniger Planung bzw. mehr Offenheit für das, was um Sie herum geschieht, wird Ihnen sehr viel mehr helfen, Chancen zu erkennen und zum leidenschaftlichen Chancennutzer zu werden. Solange Sie sich an dem für Sie völlig kontraproduktiven »Erfolgsgesetz« orientieren, Ihr Leben zu planen und neue Chancen systematisch zu erarbeiten, werden Sie sehr viel Lebensfreude und Zufriedenheit einbüßen.

Wir werden uns in Kapitel 2 noch intensiv mit Ihren persönlichen Chancen beschäftigen, mit den Dingen, Aktivitäten und Menschen, von denen Sie gerne mehr in Ihr Leben, in Ihren Alltag reinbringen wollen. An dieser Stelle nur so viel: Kreativ-chaotische Querdenker wissen im Allgemeinen sehr wohl, was sie gerne tun oder erleben möchten – es wirkt nur in unserer systematisch-analytischen Gesellschaft häufig »falsch«. Manche von uns lieben es, in viele verschiedene Themen reinzuzschnuppern, einiges mal auszuprobieren und dann schnell wieder etwas Neues zu lernen. Und allzu häufig bekommen sie dann die große »Klatsche« von Eltern, Lehrern oder Freunden: »Schon wieder was Neues? Jetzt bleib doch mal bei dem, was du angefangen hast.«

Für systematische Menschen ist das die leichteste Übung: Sie lieben es, Dinge anzufangen und zu Ende zu bringen. Für viele andere Menschen ist dies aber überhaupt nicht attraktiv. Sie lieben es, Dinge anzufangen, den Ball ins Rollen zu bringen, und sobald eine Tätigkeit Routine wird, verlieren sie das Interesse. Und wenden sich anderen Dingen zu.

Während die einen also eher eine penible Lebensplanung anstreben, sehen die anderen ihre Zeit auf dieser Welt eher als Lebensspaziergang, bei dem links und rechts des Weges bunte Blumen blühen, die sie pflücken können. Keine dieser beiden Haltungen ist »richtig« oder »falsch«. Sie sind nur anders – und passen eher zu dem einen oder dem anderen Talenttyp. Entdecken Sie Ihre Talente (vgl. Kap. 2, Unterkap. »Unsere Stärken und Talente«), finden Sie Ihren perfekten Grad an »Plan«, und halten Sie sich unbedingt immer vor Augen, dass trotz Planungsfreude alles anders kommen kann.

Mit Fünfjahresplänen lassen sich keine Inseln entdecken

In Kapitel 3 werden wir einen Blick darauf werfen, wohin die Reise gehen soll, welche Inseln Sie ansteuern wollen. Die Frage nach dem »Was« wird zeigen, wo es sich für Sie lohnt anzulanden, welche Inseln auf Ihrem Kurs liegen – also was Sie konkret tun können, um das zu erleben, was Sie erleben wollen. Dabei gilt: Entspannen Sie sich! Machen Sie sich keinen Stress, wenn Sie so manche Insel

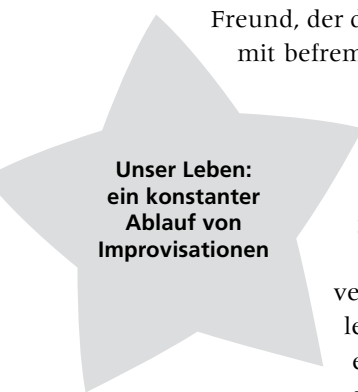
überhaupt nicht klar benennen können. Denn unser Leben, unser komplettes Umfeld, unsere Gesellschaft, unsere ganze Welt ist nicht mit Fünfjahresplänen steuerbar. Alles ist organisch und wandelt sich ständig. Es kann sein, dass wir etwas planen – und der Plan geht auf. Sehr viel häufiger erleben wir es jedoch, dass wir zwar planen – aber dann alles ganz anders kommt, weil wir uns weiterentwickeln oder weil sich unsere Rahmenbedingungen verändern. Und außerdem: Wie wollen wir »zielstrebig« sein, wenn wir doch die meisten möglichen Ziele heute überhaupt noch gar nicht kennen?

In unserer Gesellschaft gilt es als wichtig, »zielstrebig« zu sein. Jugendliche, die heute bereits voller Selbstvertrauen sagen, dass sie in zehn Jahren eine eigene Bäckerei haben oder als Vorstand einen Konzern lenken, ernten in der Regel ein anerkennendes Nicken. Der Freund, der daneben steht und sagt: »Ich weiß noch nicht«, muss mit befremdlichem Kopfschütteln rechnen. Zu Unrecht. Denn

womöglich wird der Freund in zehn Jahren seinen absoluten Traumjob haben – doch den kennt er heute nicht. Nicht weil er nicht zielstrebig ist, sondern weil es seinen Traumjob heute noch gar nicht gibt.

Cathy N. Davidson, Professorin an der Duke University, sagt, dass 65 Prozent der heutigen Grundschüler später in Jobs arbeiten werden, die noch gar nicht erfunden sind. Der Beruf »Genberater« steht beispielsweise heute unter den Top-Ten-Berufen – mit den größten Chancen am Arbeitsmarkt. Ein Beruf, der vor dem Jahr 2001 als versponnene Science-Fiction abgetan worden wäre.⁵

Unser Schulsystem bläut uns ein, dass wir konkrete Ziele haben müssen, dass wir dieses oder jenes lernen müssen, dann würden wir erfolgreich werden und hätten sichere Jobs. Doch diese Denke ist veraltet. Nicht nur, dass heutzutage kein Job mehr wirklich sicher ist – wer sich auf diese lineare Planung verlässt, verschenkt eine Menge Chancen und legt sich selbst das Meer der Möglichkeiten trocken. Denn gerade auf dem Arbeitsmarkt führen nicht unbedingt die einschlägigen Ausbildungen zu den Führungstätigkeiten. Was schätzen Sie: Mit welchem Studium können Sie Geschäftsführer eines Technologieunternehmens werden? Nach einer Studie der Duke University kommen 61 Prozent der derzeit aktiven Bosse in



**Unser Leben:
ein konstanter
Ablauf von
Improvisationen**

US-Technofirmen aus technologiefernen Bereichen, unter anderem auch aus dem Gesundheitswesen, aus der Kunst oder den Geisteswissenschaften. Fazit: Es gibt keine zwingende Verbindung zwischen absolviertem Studium und dem gelebten Erfolg im späteren Leben, sondern in Wahrheit kommt es auf ganz andere Faktoren an. »Was Menschen erfolgreich macht, sind ihre Motivation, ihre Energie, die Fähigkeit, aus Fehlern zu lernen, und ihr Engagement bei der Arbeit«, sagt Professor Vivek Wadhwa.⁶

Unterwegs im Meer der Möglichkeiten

Wir, die wir in Mitteleuropa leben, haben heute in unserer Gesellschaft so viele Möglichkeiten wie kaum Generationen vor uns. Vielleicht sehen Sie diese für sich persönlich noch nicht so deutlich, aber in Kapitel 4 wird sich das mit der Frage nach dem »Wie« klären. Nicht nur, dass wir so viele Optionen wie nie haben – auch der Weg, auf dem wir unser »Geht-doch«-Projekt mit Leben füllen, kann viele verschiedene Formen annehmen. Wie schaffen Sie es, dass sich Ihr »Geht-doch«-Projekt mit Leben füllt? Dieses Buch soll Sie ins Handeln bringen. Und zwar zu einem Zeitpunkt, der für Sie passt – und den Sie in Kapitel 5 mit der Frage nach dem »Wann« für sich herausfinden.

Hören Sie also auf, zu planen und sich zur Disziplin zu zwingen. Denn es ist nicht die Disziplin, die erfolgreiche Menschen erfolgreich macht! Stellen Sie sich die fünf Fragen aus diesem Buch und Sie werden Ihren persönlichen »Geht-doch«-Booster zünden. Wenn Sie das wollen.

»Natürlich will ich«, sagen Sie jetzt vielleicht empört. »Sonst hätte ich ja nicht dieses Buch gekauft.« Vermutlich haben Sie recht. Mit großer Wahrscheinlichkeit wollen Sie glücklich sein, werden oder bleiben. Die große Frage ist nur: Was macht Sie glücklich? Dieser Frage werden wir später noch ausführlich auf den Grund gehen. An dieser Stelle jedoch ein Beispiel aus dem Leben, das zeigt, dass auch ein »Misserfolg« ein grandioser Erfolg sein kann. Was meine ich damit?

Im Vorgespräch erzählte Angelika, dass sie bereits bei sechs (!) Coaches war, doch keiner habe ihr helfen können. Nun habe sie mein Buch gelesen und sofort gewusst, ich sei anders als die anderen, ich wäre die Einzige, die ihr tatsächlich helfen könne, eine praktikable Selbstmarketingstrategie zu entwickeln. Damals war ich bereits ausgebildeter Business-Coach, doch in puncto »Tiefenpsychologie« war ich ein echtes Greenhorn. Und entsprechend war ich entzückt über so viel Lob und Vorschusslorbeeren.

Im Laufe der Sitzungen betonte Angelika immer wieder, dass »ihr Fall« wirklich schwierig sei und dass sie ja immer wieder so tapfer versuchen würde, das Beste daraus zu machen. (Sie war übrigens eine gesunde Frau, in ungekündigter Anstellung mit gutem Gehalt, Single, besaß ein abbezahltes eigenes Haus, hatte keine Verpflichtungen wie kranke Eltern oder Ähnliches.) Wir erarbeiteten solide Karrierestrategien, die Angelika toll fand und sofort anwendete. Doch in unserer letzten Sitzung sagte sie aus heiterem Himmel, das ganze Coaching hätte ihr null gebracht. All die Strategien seien zwar nett, aber doch für sie nicht passend.

Ich war wie vor den Kopf gestoßen. Denn bereits während des Coachings hatte sie einiges ausprobiert und von Sitzung zu Sitzung von ihren Erfolgen berichtet. Warum am Ende des Coachingprozesses nun diese 180-Grad-Wende? Von »bombastisch« zu »Bullshit«? Ich besprach diese überraschende Wendung mit meinem Supervisor, forschte, wo ich im Prozess möglicherweise einen Fehler gemacht hatte. Doch mein Supervisor beruhigte mich: Ich hatte sauber gearbeitet und die Klientin hatte ihr Ziel erreicht. »Wie bitte?«, entgegnete ich. »Sie ist doch total unzufrieden!« »Nein«, erklärte mir mein Supervisor. »Manche Menschen haben eine tiefe innere Überzeugung, dass keiner ihnen helfen könne. Deshalb darf ein Coaching in ihrem Leben nicht wirklich etwas verbessern, denn dann fiele ihr kompletter Lebenssinn und Lebensinhalt weg. Sie ist erfolgreich, wenn es ihr schlecht geht.«

Heute habe ich gelernt und verinnerlicht, dass manche Menschen sich einfach nicht helfen lassen wollen – auch wenn sie dies immer wieder laut betonen. Deshalb frage ich Sie jetzt: Wollen Sie tatsächlich an sich arbeiten und etwas verändern? Oder wollen Sie nur so tun, als ob – um dann lautstark weiterzujammern, es gehe halt einfach nicht, es sei Ihnen einfach nicht vergönnt, ein Chancen-

nutzer zu werden. Solange Sie in der Opferrolle oder in der des Alltagshelden («Ich opfere mich so tapfer, damit es anderen Menschen gut geht!«) stecken, werden Sie echte Chancen nicht erkennen, geschweige denn nutzen. Wir werden jetzt gleich auf die häufigsten Selbstsabotagefallen näher eingehen, aber diese ist mir so wichtig, dass ich sie Ihnen bereits hier vorstelle. Warum? Weil ich Ihnen Zeit sparen will. Weil Sie, sollten Sie in dieser Falle sitzen, sich die Lektüre des weiteren Buches sparen können. Denn Sie werden eh nichts ändern. Sie werden nur danach sagen: »Selbst dieses so hochgelobte Buch konnte mir nicht helfen, mein Fall ist einfach zu schwierig, ich würde ja gerne, aber ...« Wenn Sie jetzt feststellen: ups, ertappt, dann verschenken Sie dieses Buch und gehen Sie lieber eine Runde spazieren.

Oder fangen Sie an, dieses Muster aufzulösen. In Kapitel 1 («Ausgebremst vom Gegenwind da draußen«, Gegenwind Glaubenssätze) erfahren Sie, wie Sie das schaffen können. Wenn Sie wollen.

**WARUM
NICHT?**

KAPITEL 1

Was uns daran hindert, das zu tun, was wir wollen



Die klassischen Motive: Schmerzvermeidung und Lustgewinn

Wenn wir etwas nicht tun, was wir tun könnten oder »eigentlich« tun wollen, dann hat das seinen guten Grund. Und wie gesagt, es liegt nicht daran, dass wir zu wenig Disziplin hätten.

Kennen Sie das auch? Eigentlich wäre ich so gerne sportlicher, dünner, aktiver! Eigentlich hätte ich gerne einen anderen Job, eine andere Wohnung oder zumindest mal ein anderes Urlaubsziel! Eigentlich würde ich gerne die *Buddenbrooks* lesen, aber derzeit reicht es gerade mal zu *50 Shades of Grey*. Eigentlich würde ich mich gerne selbstständig machen, eine Weiterbildung als Bildhauer absolvieren oder nur noch 30 Stunden pro Woche arbeiten. Eigentlich würde ich gerne mehr Abenteuer in meinem Leben erleben, aber mein

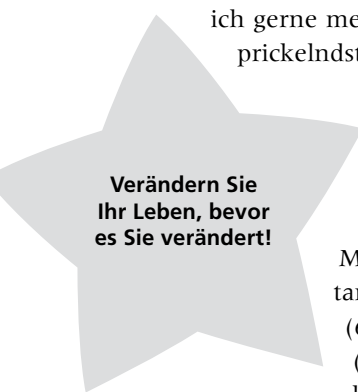
prickelndstes Highlight der Woche ist die Brausetablette »Patschuli-Minze-Arabischer Apfel« als Badezusatz in meiner Badewanne. Eigentlich würde ich so gerne mal was ganz anderes machen, aber ich weiß nicht, was.

Eigentlich möchten die Deutschen laut »Freizeit-Monitor« der Stiftung für Zukunftsfragen »spontan tun, wozu man Lust hat« (68 %), »ausschlafen« (63 %) und »etwas mit Freunden unternehmen« (60 %).⁷ Doch was machen wir tatsächlich? Fernsehen! 238 Minuten hocken die Deutschen täglich vor

dem Fernseher.⁸ Das sind vier Stunden am Tag!

Und was machen wir sonst noch? Uns darüber ärgern, dass »man« mal wieder nur untätig vor der Glotze saß. Und das Leben an einem vorbeigeht. Nach dem berühmten Motto: Eigentlich bin ich ja ganz anders – ich komme nur so selten dazu. So gerne würden viele Menschen endlich mal das tun, was sie wirklich tun wollen. Doch immer wieder bremsen sie sich selbst aus oder lassen sich von anderen ausbremsen. Schade, denn wenn wir unser Leben nicht verändern, dann verändert es uns. Und das kann uns in ein paar Jahren gar nicht mehr gefallen, wenn wir zurückblicken und sagen: Ach, hätte ich doch ...

Woran liegt es, dass wir so oft ganz anders leben, als wir »eigentlich« wollen? Woran liegt es, dass wir in Gedanken immer mal



Verändern Sie
Ihr Leben, bevor
es Sie verändert!

wieder unsere »Geht-nicht«-Ideen hin und her wälzen (besonders oft zum Jahreswechsel), statt sie in »Geht-ja-doch«-Projekte zu verwandeln? Warum tun wir nicht das, was wir wirklich tun wollen?

Grundsätzlich gibt es dafür drei Gründe:

1. Wir liegen zu stark verankert in unserem sicheren Hafen – ein Lospaddeln scheint unmöglich.
2. Wir spüren einen zu großen Gegenwind außerhalb des Hafenbeckens und trauen uns nicht wirklich hinaus.
3. Wir wissen nicht, wohin; und da bleiben wir doch auch lieber, wo wir sind.

Der aktuelle Hafen, in dem wir liegen, kann ganz schön unaufgeräumt und brackig sein – aber das ist noch keine Motivation, wirklich etwas zu unternehmen. Warum ist das so? Ganz einfach, wir Menschen agieren ausschließlich aus zwei Motiven: Das erste ist Schmerzvermeidung, das zweite Lustgewinn.

Wenn wir in unserem Leben etwas verändern wollen, dann muss also entweder der Schmerz so groß sein, dass wir aus dieser Situation rauswollen (»Weg-von-Ziel«), oder der Gewinn der neuen Situation so groß sein, dass wir unbedingt hinwollen (»Hin-zu-Ziel«). Und der interne Gegenwind muss abflauen oder sich sogar zum Rückenwind drehen. Alles dazwischen ist »pink« (vgl. den letzten Abschnitt im Unterkapitel »Ich weiß einfach nicht, was ich will«), und wir haben null Antrieb, etwas zu verändern. Warum auch? Veränderungen kosten Energie, kosten Zeit; und wenn ich nicht weiß, wohin mich das Ganze bringt und was es mich kostet – was soll der Aufruhr?

Aus diesem Grund betrachten wir in diesem Kapitel zunächst einmal die »Leinen«, die Sie in Ihrem jetzigen Hafen halten und damit Ihr »Geht-doch«-Projekt verhindern. Im zweiten Schritt widmen wir uns dem »Gegenwind«, und hier in einem eigenen Unterkapitel dem Thema Selbstwertgefühl. Wir nehmen den Preis unter die Lupe, den Sie für Ihr »Geht-doch«-Projekt zahlen müssten, und prüfen, ob Sie überhaupt dazu bereit sind. Denn wenn das Verhältnis von Schmerz/Gewinn und Preis nicht passt, dann bleiben wir, wo wir sind. Was wie gesagt nicht per se tragisch ist – Sie dürfen nur nicht mit 70 Jahren zurückblicken und sich ärgern, was Sie alles hätten

tun können, was Sie alles hätten erleben können, was Sie alles hätten erfahren können. Hätte, hätte, Fahrradkette.

Überlegen Sie sich immer mal wieder: Werde ich mit 70 (80, 90) Jahren traurig sein, dass ich etwas verpasst habe? Wenn ja, was könnte das sein, was ich dann als entgangene Chance einstufe? Diese Frage kann Ihnen helfen, ein mögliches »Geht-doch«-Projekt bereits jetzt zu identifizieren, Ihren Wünschen bereits jetzt auf die Spur zu kommen.

Gefangen in den Leinen im sicheren Hafen

Vielleicht haben Sie bereits darüber nachgedacht, was Sie »eigentlich« viel lieber tun würden? Aber noch immer sitzen Sie warm und gemütlich in Ihrer alten Welt, Ihrem sicheren Hafen, Ihrer Komfortzone, statt Ihre Träume auch wirklich zu leben? Kein Wunder. Nachdenken allein bringt Sie noch nicht ins Tun. Und bei vielen von uns ist die gewohnte Welt einfach viel zu kuschelig, als dass wir wirklich daraus weg wollen.

Gefangen oder geborgen?

Das ist im Kern auch gar nicht schlimm. Denn was spricht dagegen, in einem sicheren Hafen zu liegen, gemütlich auf den Ausläufern der Wellen zu schaukeln, die aus dem offenen Meer hereintänzeln? Absolut nichts. Wenn es das ist, was Sie glücklich und zufrieden macht, dann genießen Sie es. Keiner von uns muss aus seinem sicheren Hafen raus. Keiner von uns muss große Ziele und Pläne haben und diese realisieren. Wieso auch? Ich kenne einige Menschen, die ein ruhiges, entspanntes Leben führen, die seit 70 Jahren ohne große Veränderungen sehr glücklich sind. Die seit 50 Jahren mit demselben Partner verheiratet sind, die seit Jahrzehnten dieselben Freunde haben, ohne dass neue hinzugekommen wären, die seit 40 Jahren in ihrem Reihenhaus leben und deren einzige Veränderung darin besteht, dass die Nachbarn links und rechts wechseln und dass alle

zehn Jahre ein neues Auto gekauft wird. Der wesentliche Punkt ist: Sie sind glücklich! Sie brauchen nichts zu verändern, weil sie mit dem Status quo genau das haben, was sie wollen. Auch Beständigkeit kann sehr glücklich machen.

Lassen Sie sich also nicht von irgendwelchen Ratgebern irremachen, die Ihnen erklären, dass Sie einen Traum haben und diesen Traum nun auch leben müssen. Nein, Sie müssen nicht auf Teufel komm raus danach suchen, was Ihre »verschütteten Träume« sind. Manche Menschen leben bereits genau so, wie sie gerne leben möchten. Intuitiv haben sie den richtigen Kurs eingeschlagen, die richtigen Entscheidungen getroffen und ihr Leben »richtig« im Sinne von »erfüllend« gestaltet. Sie sind rundum happy mit Ihrem Leben? Prima! Dann weiter so. Fragen Sie sich also allenfalls: Was kann ich tun, damit es so bleibt? Was kann ich tun, damit mein Schatz auch noch in zehn, zwanzig Jahren bei mir ist und wir gemeinsam viel Spaß haben? Was kann ich tun, damit ich auch noch mit 65 fit und gesund bin? Was kann ich tun, damit es so bleibt, wie es ist?

Oder sind Sie in Ihrem Hafen gar nicht mehr glücklich? Ist es langweilig dort, eintönig, ohne Herausforderungen, ohne Spaß, Biss und Perspektive? Willkommen im normalen Alltag, der über die Jahre seine Leinen immer fester um uns zurrt. Waren Sie vor ein paar Jahren noch happy über Ihren schönen, neuen Liegeplatz, doch jetzt mutiert Ihr Alltag zum grauen Wie-Immer?

Miete zahlen, Kinder großziehen, Einbauküche abbezahlen, Urlaub machen. Ein größeres Auto, ein eigenes Haus, eine gute Ausbildung für die Kinder, ein größeres Haus, ein größeres Auto. Irgendwo zwischen Ikeaküche und Ikebanakurs haben wir dann keinen Spaß mehr im Leben. Wir tun kaum noch etwas freiwillig, stattdessen: Zwang, Konvention, Routine.

Irgendwann hören wir dann tatsächlich auf zu träumen, uns tolle Dinge vorzustellen – während wir unseren Alltag still funktionierend managen. Routiniert schmieren wir das Pausenbrot für die Kinder, räumen wie immer brav die Küche auf, fahren zur Arbeit, nehmen den gleichen Weg wie immer, machen unseren Job wie immer, fahren wieder heim, den gleichen Weg wie immer, kaufen ein, im Supermarkt wie immer, kochen Abendessen, wie immer, bringen die Kinder ins Bett, wie immer, und dann sind wir müde ... wie immer. Noch was unternehmen? Zu müde. Freunde anrufen? Zu müde. Wie

immer. Lieber etwas fernsehen, ach ja ... Hand ausstrecken, klick ... wie immer.

Das Wie-Immer übernimmt die Herrschaft. Erinnern Sie sich noch, was Sie mit acht oder mit 16 Jahren »eigentlich« alles wollten? Mit der Vespa durch Süditalien fahren? Ein Unternehmen leiten? Mit dem Heißluftballon um die Erde fahren? In der Tiefsee tauchen? Tiere pflegen? Kindern helfen? Die Welt retten? Von was haben Sie geträumt? Und von was träumen Sie heute?

Bei vielen von uns geht im Laufe des ernsthaften Erwachsenen-daseins, bei all den »Du musst« das Träumen, das Brennen, die naive Begeisterung flöten. So manch einer stirbt mit 37, bevor er mit 87 begraben wird. Vielleicht atmet er noch – aber leben tut er nicht mehr. Diese Menschen haben aufgehört, die Schönheit der Welt zu inhalieren. Sie haben aufgehört, die Chancen zu sehen, die das Leben bietet. Sie haben aufgehört, die Nase neugierig in den Wind hinauszuhalten.

Was wir von Fröschen lernen können

Manchmal erzählen mir Menschen, dass sie es gar nicht gemerkt haben, wie sie sich über die Jahre satt in der Komfortzone eingerichtet haben, und jetzt sei alles so festgefahren, dass eine Veränderung unmöglich scheint. Das »Elend«, die Unzufriedenheit schleiche sich so unauffällig ein, dass es zu spät sei, wenn man es bemerke. Gerne zitieren sie dabei die berühmte Geschichte vom Frosch im Wasser.

Die Geschichte geht so: Wirft man einen Frosch in kochendes Wasser, dann tut er angeblich alles, um dem Inferno zu entkommen, und hüpfert sofort wieder raus, jedenfalls sofern Topfhöhe und Öffnung es zulassen. Legt man ihn aber in lauwarmes Wasser und erhöht langsam die Temperatur, dann merke er nicht, was passiert, und harre der Dinge, bis das Wasser kocht und er stirbt.

Entschuldigen Sie bitte diese unappetitliche Geschichte – die ich jetzt aus der Welt räumen möchte. Diese oft in Motivationsseminaren, in politischen und gesellschaftlichen Debatten erzählte Geschichte ist nämlich gar nicht wahr! Mehrere Forscher haben sich in den letzten Jahrhunderten mit dieser Mär beschäftigt. 1995 sagte Professor Douglas Melton, Biologe an der Harvard University, dazu

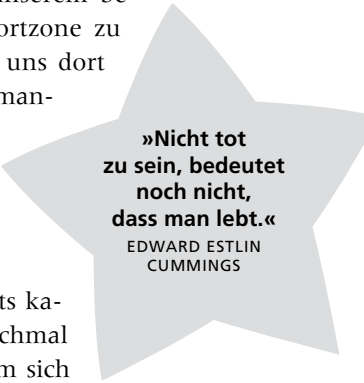
in einem Interview mit dem US-Magazin *Fast Company*: »Wenn Sie einen Frosch in kochendes Wasser werfen, dann wird er nicht rausspringen. Er wird sofort sterben. Wenn Sie ihn in kaltes Wasser setzen, wird er raushüpfen, bevor das Wasser heiß wird – Frösche sitzen nicht still für Sie!«⁹ 2002 wies Victor H. Hutchison von der University of Oklahoma nach, dass der Frosch auch bei langsamer Temperaturerhöhung merkt, wann es ihm zu heiß wird, und dass er dann aus dem Wasser hüpfte. Hutchison setzte dazu seine Frösche in einen Topf mit Wasser und erhöhte die Temperatur pro Minute um ein Grad. »Wenn die Temperatur steigt, wird der Frosch immer aktiver bei dem Versuch, dem erhitzten Wasser zu entkommen«, schreibt Hutchinson.¹⁰ Und bereits 1869 zeigte der deutsche Physiologe Friedrich Goltz, dass ein gesunder Frosch immer versucht, dem wärmer werdenden Wasser zu entkommen. Nur ein Frosch, dem man zuvor das Gehirn entnommen hatte, blieb sitzen.¹¹

Was lernen wir daraus? Solange wir über ein funktionierendes Gehirn verfügen, können wir aus jedem Kochtopf raus. Wir können unsere Komfortzone, unseren öden Hafen verlassen. Prima, oder?

Aufwachen von den Scheintoten

Wir können unsere Komfortzone verlassen. Wir können Dinge in unserem Leben, in unserem privaten Alltag, in unserem beruflichen Alltag verändern. Zugegeben, die Komfortzone zu verlassen, ist nicht leicht. Besonders wenn wir es uns dort schon lange gemütlich gemacht haben. Und auch manche Veränderungen sind nicht leicht, geschehen nicht ohne Zeit- und /oder Energieaufwand. Aber es ist möglich. Unter der Voraussetzung, dass wir nicht nur im Wunschdenken bleiben, sondern auch unseren Allerwertesten hochkriegen.

Manchmal treffe ich Menschen, die haben bereits kapituliert. Die haben sich in das berufliche und manchmal in das private Unvermeidliche gefügt. Die sehen um sich herum nur noch »Geht nicht«. Die haben verlernt, die Chancen zu sehen, die sie jeden Tag bekommen, sie haben verlernt, zu träumen, verlernt, sich inspirieren zu lassen. Der US-amerika-



**»Nicht tot
zu sein, bedeutet
noch nicht,
dass man lebt.«**

EDWARD ESTLIN
CUMMINGS

nische Dichter und Schriftsteller Edward Estlin Cummings hat es auf den Punkt gebracht: »Nicht tot zu sein, bedeutet noch nicht, dass man lebt.« Und vielleicht kennen Sie auch solche Scheintoten, die zwar noch atmen, aber nicht mehr leben. Mit Lebensfreude und optimistischen Anregungen zu ihnen durchzudringen, ist ein unglaublicher Kraftakt – und vielleicht wollen sie dies auch gar nicht. Vielleicht sind sie so was Ähnliches wie glücklich in ihrer prämortalen Gruft. Sie haben sich ins Unvermeidliche gefügt, weil sie »ja eh nichts bewirken können«. Sie haben vergessen, dass sie selbstbestimmte Menschen sind. Jeder von uns. Das unterscheidet uns von Pflanzen und vielen Tieren. Wir Menschen können Dinge bewirken, wir können bestimmen, was passiert. Wir können autonom agieren. Und das im Zusammenspiel mit anderen. Denn autonom sein heißt nicht, dass wir komplett nur noch das tun, was wir wollen. Natürlich leben wir in einem Spannungsverhältnis zwischen Fremdbestimmung (Heteronomie) und Selbstbestimmung (Autonomie); und was wir bereits als Kinder lernen und erleben sollten, ist, dass wir in einem gewissen Korridor autonome Entscheidungen treffen dürfen, um unser eigenes Leben zu gestalten.

Dass wir selbstverständlich zeitweise fremdbestimmt sind, steht in keiner Weise im Widerspruch zu unserer Autonomie. Das ist wie bei einem Orchester: Jeder Musiker spielt für sich, trägt aber zum Erfolg des Ganzen bei – wenn er sich den Orchesterregeln unterwirft, die Noten beachtet und die Führung durch den Dirigenten. Ein völlig auf »Selbstbestimmung« gepolter Musiker, der nur macht, was er will, ist für das Team überflüssig und wird Probleme bekommen. Komplette Autonomie würde uns in die soziale Isolation treiben. Wie so oft im Leben liegt also die Lösung darin, mit dem gesunden Menschenverstand die Balance zwischen Autonomie und Verpflichtungen zu treffen.

Wir sind für uns verantwortlich. Und für unsere Kinder. Punkt!

Wie ist das bei Ihnen? Tun Sie mehr als atmen? Ja? Wunderbar! Dann erhalten Sie sich diese Lebendigkeit. Und lösen Sie sich von dem Druck, die Scheintoten in Ihrem Umfeld zu reanimieren. Auch wenn es schwerfällt, die prämortalen Geschöpfe zu ignorieren und

neben ihnen ein erfülltes Leben zu leben, Sie werden es nicht schaffen, diese zu revitalisieren. Und das müssen Sie auch gar nicht.

Wir sind nicht dafür verantwortlich, dass andere Menschen ihr Leben in die Hand nehmen und »etwas daraus machen«. Wir dürfen es uns gar nicht anmaßen, darüber zu entscheiden, wie ein gutes Leben für die anderen aussehen würde. Woher wollen wir das wissen? Nein, schauen Sie auf Ihr Leben. Wir sind verantwortlich für uns – und für unsere Kinder. Die wollen wir in unserer Rolle als Eltern natürlich in ein gelingendes Leben begleiten, und wir werden ihnen alles mit auf den Weg geben, damit sie ihr Leben selbst in die Hand nehmen können und glücklich werden. Jeder von uns, der mit Kindern und Jugendlichen zu tun hat, sei es als Eltern, in Vereinen oder gar beruflich als Erzieher und Lehrer, sollte sich die unglaubliche Verantwortung klarmachen: Wir können die Youngsters sehr leicht motivieren, inspirieren und zu initiativen Menschen reifen lassen. Oder auch nicht. Wie schnell machen wir zarte Pflänzchen von Motivation und Begeisterung kaputt – und merken es nicht mal!

Ich bin vor einem Jahr fast vom Stuhl gefallen, als bei einer Chorveranstaltung ein Vater zu seiner Tochter sagte: »Wenn deine Stimme nur halb so kräftig wäre wie deine Oberschenkel, dann wäre es ein Genuss gewesen, dir zuzuhören.« Der 13-Jährigen sind die Tränen in die Augen geschossen, sie drehte sich um und lief weg. Der Vater hat es nicht mal gemerkt.

Wir können andere Menschen nicht »motivieren«, das können sie nur selbst. Auch inspirieren können wir sie nur, wenn sie dafür offen sind. Ich habe mittlerweile gelernt, dass ich als Speakerin in den zwanzig bis neunzig Minuten eines Vortrags nur die erreichen kann, bei denen zumindest ein Fünkchen Offenheit, ein klitzekleines Samenkorn bereits vorhanden ist. Bei allen anderen Zuhörern kann ich nur hoffen, dass sie zumindest eine nette Zeit mit mir hatten – verändern werden sie aufgrund meiner Impulse nichts.

Müssen sie ja auch nicht. Aber ich darf mich nicht verantwortlich fühlen, wenn meine Botschaften nicht ankommen. Für mich persönlich ist das immer wieder schwer, denn ich möchte gerne, dass möglichst viele Menschen aus der Arbeit mit mir etwas »mitnehmen«. Aber auch ich muss immer wieder lernen, dass das nicht geht.

Zu Jahresbeginn habe ich einen Vortrag gehalten vor den Vertriebsmitarbeitern einer großen deutschen Bank. Es war das Auf-

takt-Event fürs neue Jahr vor der kompletten Mannschaft, und ich sollte um 19 Uhr etwa 45 Minuten »etwas Inspirierendes« sagen, »das Team für das Jahr motivieren«. Ich beschloss, den Vortrag mit einer meiner Lieblingsgeschichten zu beenden, einer wahren Geschichte von einem Mann, der recht blauäugig daran ging, einen der schwierigsten Marathons der Welt zu laufen, den 875 Kilometer langen Ultramarathon von Melbourne nach Sydney.¹² Ich schloss meinen Vortrag mit den Worten: »Schauen Sie nicht auf die Hindernisse in Ihrem Leben. Schauen Sie nicht auf das, was ›man‹ braucht, um erfolgreich zu sein. Machen Sie es auf Ihre Art. Und laufen Sie los!«

Zwei Wochen später bekam ich ein Feedback der Veranstalter. Sie meinten, die Marathongeschichte hätten den Teilnehmern nicht gefallen, sie sei zu weit weg von ihrem Leben gewesen, sie wollen ja schließlich keinen Marathon laufen, es hätte ihnen der Bezug zum beruflichen Alltag gefehlt.

Irgendwie macht mich das traurig. Gut, ich weiß, alleine schon die Aussage »den Teilnehmern« stimmt so nicht, weil es vielleicht zwei oder drei Stimmen unter den 120 Teilnehmern waren, die die Geschichte unpassend fanden. Anderen Teilnehmern hat die Geschichte vielleicht gefallen, und sie haben es dem Veranstalter nur nicht mitgeteilt. Aber was mich traurig macht, ist die Tatsache, dass manche Menschen offenbar verlernt haben, sich inspirieren zu lassen. Sie suchen nach einer Checkliste à la »Motivation in zehn Schritten«, und wenn ihnen die nicht geliefert wird, dann war der Abend mies. Sie schaffen es nicht (mehr), den Transfer zu ihrem Leben zu machen, zu schauen, was sie von anderen lernen können. Nur Eins-zu-eins-Anleitungen, so was wie Bedienungsanweisungen, scheinen ihnen zu helfen.

Ein Selbsthilfebuch hilft nicht von selbst

Woran liegt es, dass manche Menschen selbst nicht mehr nachdenken wollen oder können? Dass sie den Transfer vom Gehörten zu ihrer Person nicht schaffen? Eine Grundvoraussetzung, damit wir wirklich ins Handeln kommen, ist, dass wir uns klarmachen, dass wir unser Leben selbst in der Hand haben. Natürlich können wir nicht alles beeinflussen, was um uns herum geschieht. Schicksals-

schläge, Katastrophen, politische Ereignisse oder schlimme Krankheiten liegen nicht in unserem Machtbereich. Doch unsere *Reaktion* darauf haben wir jederzeit selbst in der Hand. Das Leben ist kein Wunschkonzert – aber wir selbst können dafür sorgen, dass wir mehr Dur-Töne statt Dissonanzen hören.

Ja, wir selbst. Denn wer sich auf andere oder gar auf das Universum verlässt, kann unter Umständen bitter enttäuscht werden.

Die Buchhändler sortieren meine Bücher meist in das Regal mit den »Selbsthilfe-Büchern« ein. Und eine Lektorin sagte eines Tages zu mir: »Wissen Sie, Frau Nussbaum, viele Menschen kaufen sich solche Selbsthilfe-Bücher, stellen sie zu Hause ins Regal – und hoffen, es hilft von selbst!« Schön wäre es. Das wäre mal ein Verkaufsturbo: »Kaufen. Ins eigene Regal einsortieren. Alles wird gut.« Nein, im Begriff steckt, wie auch im Begriff »Selbstmanagement«, die Bedeutung drin, dass wir selbst es in der Hand haben, in bestimmten Bereichen unseres Lebens etwas zu verändern. Es heißt, selbst etwas zu *tun*, damit unsere Wünsche wahr werden. Nicht nur zu wünschen.

Und deshalb müssen wir uns immer wieder vor Augen halten, dass wir ein Höchstmaß an Autonomie haben. Natürlich müssen wir uns an Gesetze halten, wir haben auch eine soziale Verantwortung, sollen auf unsere Umwelt achten etc. Ganz klar. Aber innerhalb der gesteckten Claims können wir uns in unserer mitteleuropäischen Kultur so frei bewegen wie kaum eine Gesellschaft. Doch so manch einer nimmt die Freiheit, die wir haben, gar nicht wahr. Viele sehen sich als Marionetten im Spiel der anderen und haben den Blick auf die Chancen verloren. Sie sagen: »Ich kann ja eh nichts ändern!«

»Ich kann ja eh nichts ändern!«

Wir haben politische Freiheit und Meinungsfreiheit. Wir haben die Freiheit, dorthin zu ziehen, wo es uns gefällt. (Sagt gerade eine kleine Stimme in Ihnen: »Pah – wenn man es sich leisten kann!«?) Dieser Stimme widmen wir uns später – machen Sie sich zunächst einmal bewusst, wie wunderbar es ist, frei entscheiden zu dürfen, wo wir wohnen wollen, und keine staatlichen Vorgaben zu haben, wo wir wohnen müssen.) Wir haben ziemlich gute Schulsysteme.