

Glauben versetzt Berge

Der Selbst-Hilfe-Markt ist riesig. Allein in den USA wird dieser auf \$10 Milliarden geschätzt, ohne die Fitness- und Gewichtsverlustindustrien zu berücksichtigen. Da gibt es eine Masse von Büchern, Audios und Seminaren und davon gibt es eine Menge, die eventuell dem Autor helfen aber den Konsumenten aussen vorlassen. Dafür gibt es zwei Gründe:

1. Der Inhalt ist schlicht und ergreifend Bullshit (BS).

Ich lese plus minus 100 Bücher pro Jahr und ich liebe Audio-Bücher, wann immer auf dem Weg von A nach B. Halt, ich muss mich korrigieren, wirklich Lesen ist übertrieben, denn der Grossteil ist in der Tat BS, obwohl ich ein Buch schon dann als gut empfinde, wenn es einen guten, originellen und weiter-denkens-werten Gedanken anbietet. Aus dem Bauch, eine genaue Statistik ist dies nicht, glaube ich, dass ich pro Jahr im Schnitt fünf bis maximal zehn Bücher lesenswert finde. Das sind jene Bücher, die ich dann zweimal lese. Das sind auch jene, für die Sie in den SMSS ab und zu die Links finden.

2. Die Annahme, Wissen sei Macht.

Im Hinblick auf die persönliche Weiterentwicklung ist Information an und für sich wertlos. In meinem täglichen Leben hilft es mir nicht zu wissen, dass Ulaanbaator die Hauptstadt der Mongolei ist, dass die Mongolei viermal so gross wie Deutschland ist, dass es die zweitgrösste Binnenstadt mit drei Millionen Einwohner der Welt ist, von denen 40% in der Hauptstadt wohnen.

Es gilt: Wissen ist wertlos. Es ist die Anwendung von Wissen, die immensen Wert hat.

Es gibt einige sehr bemerkenswerte Bücher, die millionenfach verkauft wurden, für die mir kein besseres Wort als Müll oder BS einfällt. John Grey nannte seinen Bestseller „Männer sind vom Mars, Frauen von der Venus“, weil er wahrscheinlich in einer entfernten Galaxie weit weg wohnte und Menschen nur vom Hören-Sagen kannte. Das Buch ist voll von unsinnigen Klischees, dass zumindest mir die Haare zu Berge stehen. Noch besser Louise Hays Buch „You Can Heal Your Life“ (mehr als 35 Millionen verkauft), in dem sie postuliert, dass alle Krankheiten ihre Ursache und Wurzel in ungesunden Gedanken haben. Vor dem Spiegel stehen und Aussagen wie, „ich werde gesund bleiben“ sind Gewähr für ein gesundes Leben. Es sind die negativen Gedanken die uns erkranken lassen. Nun ja, was wohl die Säuglinge denken, die erkranken? In die gleiche Kategorie gehört „The Secret“ mit seinem Grundgedanken „es ist alles da, wünsch dir doch den Parkplatz oder die Millionen“. Sie finden Coaching-Kollegen, die sich auf die „Rule of Abundance“ spezialisiert haben. Und ja, Wasser, wenn es zu Eis wird, hat eine andere Struktur, wenn es von positiv denkenden Menschen umgeben ist (What the Bleep do we know)...

Ich könnte endlos weiter schreiben, aber ich denke, Sie wissen was ich meine. Ich konzentriere mich deshalb in der Folge auf einige zirkulierende alternative Tatsachen und Ratschläge, die entweder völliger Quatsch sind oder am meisten missverstanden werden.

1. Man kann alles erreichen, wenn man nur daran glaubt

Nein, das können wir nicht. Wir können zwar häufig mehr erreichen, als wir glauben, aber es gibt Grenzen. Egal, wie sehr ich ein Ballerino werden will und wie sehr ich auch daran glaube, den [Triple Salchow](#) oder gar nur einen, werde ich persönlich mit alleine daran glauben nie schaffen.

Unglück lebt (weitestgehend) in der Lücke zwischen dem, wie wir uns unser Leben vorstellen und dem, wie es in der Realität abläuft. Das Dogma, man kann werden was man will, man kann bekommen was man will und erreichen was man will, wenn man nur daran glaubt, ist Quatsch. Um etwas zu erreichen, ist Aufwand nötig und es gilt: „Ohne Fleiss kein Preis.“

2. Wenn man seine Ziele anderen mitteilt, dann erreicht man sie schwieriger

[Derek Sivers](#) erläuterte dieses Prinzip in einem [Ted Talk](#) (3:15), der bisher von mehr als 4,4 Millionen konsumiert wurde. Das Problem ist, vieles was Derek erzählt, basiert in der Tat auf wissenschaftlichen Erkenntnissen – und doch – auch wissenschaftliche Erkenntnisse mögen mit kritischem Nachdenken aufgenommen werden. Die Hypothese ist, wenn wir über unsere Ziele sprechen, dann gibt uns das ein gutes Gefühl, schon beinahe so, als ob wir es erreicht hätten und damit nehmen wir den Fuss vom Gas.

Wir kennen die Headlines, Rotwein ist gut für uns und Alkohol ist Gift, zu viel Kaffee schadet uns und Kaffee hilft, Krebs zu vermeiden. Schokolade heilt Herpes und eine Flasche Gin am Tag erhöht die Toleranzfähigkeit für Trump (Letzteres ist wahrscheinlich wahr).

Ich glaube schon, dass es für viele von Vorteil ist, die eigenen Ziele geheim zu halten, aber glaube auch, dass das Gegenteil der Fall sein kann. Warum, weil erstens ich selbst so jemand bin, der Ziele besser erreicht, wenn er sie anderen mitteilt, weil ich doch nicht zugeben will, irgendwann in der Zukunft, dass ich es nicht erreicht habe. Und zweitens, weil ich es immer wieder erlebe, dass sich das Sichverpflichten bei meinen Kunden dann erhöht, wenn sie ihre Ziele mit mir teilen.

3. Ziele müssen schriftlich festgehalten werden

Sie kennen vielleicht die berühmte Yale-Studie von MBA-Studenten (1953), die deutlich aufzeigte, dass das Notieren von Zielen der 3% der Studenten, die sich dieses Notieren zu Herzen genommen hatten, die verbleibenden 97% in jeder Hinsicht übertroffen haben. Sie waren reicher, glücklicher, hatten bessere Jobs, erfülltere Beziehungen und waren wahrscheinlich grösser. Ziemlich beeindruckend und Guru Brain Tracy pries dieses Experiment in vielen Reden, Audio-Programmen und Büchern an. Tony Robbins in seiner Version „Ziele erreichen“, neben vielen anderen, ebenso. Keiner weiss mehr, wer es zuerst erwähnte - es gab weder die Yale-Studie 1953 noch die Harvard-Studie 1957, die beide gerne häufig zitiert werden. Tony, so geht die Geschichte, soll, als er darauf hingewiesen wurde, geantwortet haben, er habe es von Brain Tracy übernommen und Brain sagte: „Das habe ich von Tony übernommen.“

Dies ist ein bisschen wie die vorherige Geschichte: Die Kernaussage beinhaltet ein Element an Wahrheit, aber sie ist nicht endgültig richtig.

Wir sind vermutlich besser dran, wenn wir unsere Ziele schriftlich festhalten, gibt es uns doch mehr Klarheit, hilft, besser zu analysieren, lässt andere Optionen auftauchen, Fortschritt erkennen und trägt dazu bei, eventuelle Kurskorrekturen vorzunehmen.

Aber es gibt Millionen von Menschen, die niemals Ziele niederschreiben und sehr erfolgreich sind.

Für mich ist das Wichtigste bei den Zielen, genau zu prüfen, warum man dieses oder jenes will und sich dann ausführlich Gedanken zu machen, was man tut, wenn Steine im Weg liegen.

4. Ein Leopard kann seine Flecken nicht ändern

Kommt ursprünglich aus der Bibel, „Ändert wohl ein Schwarzer seine Hautfarbe oder ein Leopard seine Flecken?“ (Jeremia 13,23) Die deutsche Variante wäre „Die Katze lässt das mausen nicht“. Egal, wie man es dreht und wendet, will es uns klar machen, „so bin ich halt“ oder „Menschen ändern sich nicht“.

„So bin ich eben“ reduziert die Fähigkeit, positiven verantwortungsvollen Einfluss auf sein Leben zu nehmen. Die Aussage findet ihre Ursache häufig in Faulheit, Ignoranz oder Angst. Zu phlegmatisch, sich Gedanken über das Leben zu machen, insbesondere weil es mit Aufwand verbunden ist. Oder unwissend der Tatsache, dass es ausreichend Beweise gibt, dass Menschen sich ändern können. Es gibt Wissenschaftler, die definiert haben, dass uns lediglich die Angst vor Höhe und vor dem Verlassenwerden angeboren sind. Nicht verändern Wollen findet seine Ursache(n) auch in der unbewussten Angst, die Erweiterung der Komfortzone könnte schmerzen und in der möglichen Unsicherheit, die mit dem Erweitern der Komfortzone Hand in Hand geht, entstehen ungute Gefühle, ausser, wenn man die Unsicherheit bewusst umarmt.

Wenn kümmert es, ob Menschen glauben, sich nicht ändern zu können? Raucher stoppen das Rauchen, krankhaft fette Menschen nehmen ab und laufen einen Marathon, Aufschieberitis-Freunde werden produktiv und Introvertierte lernen, sich im sozialen Umfeld wohlfühlen. Ich weiss nur, jeder kann sich ändern, wenn der Wunsch und das Bedürfnis nach Veränderung stark genug ist.

5. Es braucht 30 Tage um eine neue Gewohnheit zu bilden

Nun, es ist etwas anderes, wenn man für 30 Tage jeden Tag drei Stunden die Zähne flosst oder für 30 Tage jeweils nur einen Zahn behandelt. Die 30 Tage Regel ist zu schön, um wahr zu sein.

Es dauert durchschnittlich 66 Tage um eine neue Gewohnheit zu bilden, erklärten Philippa Lally und Kollegen von UCL (UK). Gewohnheiten (Verwandte von Ritualen) sind Verhaltensweisen, die automatisch durchgeführt werden, weil sie in der Vergangenheit häufig stattfanden. Diese Wiederholung schafft eine mentale Assoziation zwischen der Situation (Cue/Trigger/Auslöser) und dem Handeln (Reaktion), sodass beim Auftreten des Auslösers das Verhalten automatisch stattfindet. Auch die 66 Tage kaufe ich nicht, es braucht, was es braucht und wir sind alle verschieden.

Ich kenne Menschen, die regelmässig für drei Monate in die Gym gingen und über Nacht damit aufhörten oder Gesundheitsfanatiker die zurück zum Big Mac kamen und Sellerie danach als Fremdwort betrachteten. Gewohnheiten sind Aktivitäten, die, wenn wir sie nicht erfüllen, Ursache für schlechte Gefühle sind. Gewohnheiten leben in unserem Un(-ter)bewusstsein.

Wenn Sie also eine neue Gewohnheit im Auge haben und nach 30 Tagen fällt es Ihnen immer noch so schwer wie am ersten, dann machen Sie sich keine Sorgen, bleiben Sie dabei, eines Tages wird es eine Gewohnheit.

6. Positives Denken ist dasselbe wie optimistisches Denken

Ich möchte nicht, dass der Brückenbauer, der Pilot oder der Bombenentschärfer ein positiver Denker ist, der glaubt, mit einem Lächeln funktioniert alles. Jedes Business braucht negative Denker, um die potentiellen Fehler in Ideen, Plänen und Produkten zu sehen.

Die Korrelation zwischen positivem Denken und mentaler Gesundheit ist ziemlich gering, während es nachweisbar einen klaren Zusammenhang zwischen optimistischem Denken und der Gesundheit gibt. Optimisten erkennen eine Situation mit allem Negativen, wissen, dass ein Lächeln nicht wirklich hilft, aber erkennen die temporäre Situation, erkennen ebenfalls, dass es nicht persönlich oder lebensbedrohlich ist und beginnen zu handeln.

7. Veränderung ist schwer/Veränderung ist einfach

Veränderung kann einfach sein, denken Sie an einen Schmetterling, der ohne grossen Aufwand aus dem Kokon schlüpft und gleich fliegen kann.

Veränderung kann schwer sein, denken Sie an den Leoparden oben, der immer noch versucht, die Punkte in Streifen zu wandeln.

Wenn Ihnen jemand, der Sie nicht so gut kennt, „Veränderung ist schwer (leicht)“ mit auf den Weg gibt, dann nicken Sie freundlich und wechseln das Thema. Was der (die) andere damit meint, ist, dass es für sie/ihn hart oder leicht ist – aber die anderen sind nicht Sie.