

Ermangelung von Kohle - was dann?

Ist Dein Leben dynamisch, dann hast Du sicherlich Strategien entwickelt und Ziele gesteckt, die Du erreichen willst. Im Lebenslauf nennt man diese Fähigkeit – und sie ist, so nehme ich an, in jedem CV zu finden – „zielorientiert“.

Zielorientiert sein bedeutet in der Praxis, sich auf ein gestecktes Ziel zu konzentrieren, es in Einzelschritte zu zerlegen, Stück für Stück abzuarbeiten, um auf der Zielgeraden das gesteckte Ziel zu erreichen. Es gilt, den Weg zum Ziel, oder besser zu den Etappenzielen, zu kreieren, zu bahnen, dabei effizient zu sein, sich nicht vom Weg abbringen zu lassen um dann den Erfolg zu geniessen.

Kann man „zielorientiertes Handeln“ lernen?

Es gibt Menschen, die sind regelmässig zu spät. Ursachen kann das viele haben. Oft hat es damit zu tun, dass sich der sich Verspätende gar nicht bewusst ist, warum er zu spät kommt. Ach nein, halt, es war ja die Strassenbahn etc., die Verspätung hatte – und nicht er oder sie, die es zu verantworten haben. Das kennst Du auch, verabredet zu einem Gespräch, die Assistentin bringt Dir den Kaffee und du wartest. Du wartest, weil Dein Gesprächspartner – Olaf Klaff ([Pitch Anything](#)) nennt es einen „Frame“ aufbaut - der Dir klar machen soll, dass er wichtiger ist als Du. Hast Du das erkannt, kannst Du mit Leichtigkeit damit umgehen, denn, wenn das Gegenüber das braucht, nun ja, sein Problem. Vielleicht hilft es ihm. Es ist keine Missachtung Deiner Person, es ist ein unglücklich gewähltes Verhalten, das Dir mehr über Dein Gegenüber erzählt als umgekehrt. Du könntest nämlich daraus schliessen, dass er oder sie schlecht organisiert ist oder eben glaubt, dass sein Spiel eine Wirkung auf Dich hat, während Du innerlich Deine eigenen Schlüsse ziehst.

Es ist also nicht die Frage, ob diese Unpünktlichen lernen KÖNNEN, pünktlich zu sein, sondern mehr, ob sie es lernen WOLLEN. Ähnlich verhält es sich mit der Zielorientierung. Natürlich kann das Konzentrationsvermögen trainiert werden (was zielorientiertes Handeln bringt), allerdings braucht es dafür eine Grundannahme, nämlich, dass ein Ziel überhaupt besteht.

Das Gegenteil von zielorientiertem Verhalten ist...

...die Ergebnisoffenheit. Das muss ganz und gar nicht schlecht sein. Ergebnisoffen agieren heisst, einen neuen Weg beschreiten und eben das ist mitunter manchmal sogar wichtig, vor allem, wenn neue Prozesse aufgesetzt werden. Egal, wie dünn man die Scheibe schneidet, sie hat immer zwei Seiten. Ziellos, planlos, unentschlossen, kopflos und orientierungslos sind auch Gegenteile, die aussagen, dass wenig Zielgerichtetes und damit auch wenig Effektives (meistens) passiert.

Soweit, so gut. Worauf will ich hinaus? Nun, ich glaube, es gibt eine nutzvollere Unterscheidung, die man zwischen zwei Worten, die oft missverstanden werden, vornehmen kann: „Ziel“ und „Lösung“. Sicher gibt es Gemeinsamkeiten innerhalb dieser „unbestimmten Hauptwörter“ (= etwas Abstraktes mit Namen, das stillschweigend voraussetzt, dass jeder das Gleiche meint), aber ich glaube, es macht Sinn, dies genauer zu untersuchen:

Ich lehne mich, um es deutlicher zu erklären, aus dem Fenster und betrachte ein Beispiel aus der Therapie, das sich auf jegliche Zielsetzung übertragen lässt.

Für jedermann klingt der Satz, „ich möchte mit dem Trinken aufhören“ wie eine zielorientierte Aussage. Die Aussage ist verständlich. Ein Statement wie, „ich versuche mit dem Trinken aufzuhören“ erscheint auf den ersten Blick sogar noch mehr zielorientiert. Derjenige will nicht nur aufhören zu trinken, sondern er versucht auch schon etwas in diese Richtung zu unternehmen.

Unser Unbewusstsein ist linguistisch jedoch kein Meister. Besondere Schwierigkeiten hat es mit der Verneinung. Weil, wenn ich Dich bitte, nicht an einen zebra gestreiften Elefanten zu denken, zack, ist er da.

Ich möchte, will, sollte etc. mit dem Trinken aufhören bedeutet, dass sich der Betreffende erst mal „Trinken“ ins Hirn ruft, um dies dann zu verneinen. Da trinkt der Elefant mit. Sieh bitte nicht, stell Dir nicht vor, wie er mit dem Rüssel das Bierfass leert! Cool – oder?

Hast Du Deinen Morgenkaffee oder ein gefülltes Wasserglas vor Dir, dann VERSUCHE doch mal, Tasse oder Glas anzuheben. Stimmt, geht nicht, Du hast es angehoben, denn Yoda aus Star Wars hat in diesem Fall recht: „Tue es oder tu es nicht. Es gibt kein Versuchen“. (*Do. Or do not. There is no try.*)

„Ich versuche mit dem Trinken aufzuhören“ gibt uns noch viel mehr Information: Diese Aussage meint höchstwahrscheinlich nicht, dass es ein Ziel seit gestern ist. Man kann eher annehmen, dass er es seit längerem versucht, es als schwierig empfindet und sich vielleicht im Kontext mit anderen als Versager sieht, weil er offensichtlich sein Ziel noch nicht erreicht hat.

Stell Dir vor, Du möchtest morgen mit dem Trinken aufhören. Wie würdest Du wissen, dass es funktioniert? Wie könntest Du überhaupt wissen, dass Du am nächsten Tag nicht wieder mit dem Trinken anfängst? Wenn Du mit dem Trinken aufhörst, geht das nur mit *one-day-at-a-time*, weil Du nicht weisst, was morgen ist. Alles, was wir wissen, ist, dass mit etwas aufzuhören eine der schwierigsten Aufgaben ist, vor allem, wenn man von Gewohnheiten spricht, denn die sind hart verdrahtet. (*Bei Interesse, hier ein Kurs, [um Gewohnheiten nachhaltig zu ändern](#)*)

Die Wunderfrage

Zeit für die „Wunderfrage“ aus der SFBT (Solution-focused (brief) therapy), die auch ausserhalb von Therapien im Tagesgeschäft „Wunder“ wirkt. Die Wunderfrage bedingt, den Kunden zu sagen, sich vorzustellen, dass sein „Ziel“ bereits erreicht sei und dann nachzufragen, was denn die Konsequenzen sind. Interessanterweise funktioniert die Wunderfrage am besten, wenn nur „vage“ vom Ziel, also recht unspezifisch gefragt wird. In der Tat sollte das Wort „Ziel“ selbst nicht verwendet werden, sondern stattdessen, wenn das Wunder geschehen ist, was ist dann anders? (*in möglichen Varianten, was ist das erste, was du bemerkst? wie fühlst du dich? etc.*)

Was immer der Kunde im Hinblick auf die Wunderfrage von sich gibt, sind Anfänge, um die Lösung zu beschreiben. Es ist natürlich, normal und zu erwarten, dass die ersten Aussagen nicht tiefgründig formuliert sind. Übliche Anfangs-Antworten sind: „ich fühle mich besser“, „es scheint, als ob eine Last von mir gefallen ist“, oder „ich springe mit Begeisterung und Tatendrang am Morgen aus dem Bett.“ Diese Aussagen helfen noch nicht wirklich weiter, aber sind der völlig normale Beginn der Reise. Es geht weiter mit: „Was bedingt dieses sich besser fühlen? Was erlaubt es dir zu tun, oder fördert dich zu tun, was du heute noch nicht machst?“

Häufig taucht in dieser Phase nichts vom ursprüngliche Problem oder Ziel („ich will nicht mehr trinken“) auf, sondern der Kunde beschreibt die Konsequenzen des Wunders. Es gibt keinen Grund über die Probleme oder Ziele zu sprechen. Was zählt ist, sich darüber zu unterhalten, was als nächstes passieren wird und was der Kunde als nächstes unternimmt – anstatt zu trinken.

Natürlich entstehen Wunder nicht aus dem Vakuum. Umstände spielen eine Rolle. Wie reagiert zum Beispiel seine Frau auf die Veränderungen? Es ist keine Raketenwissenschaft, aber wenn Du, nach dem das Wunder passiert ist, wieder in die Badehose von vor zwei Jahren passen wirst, Deine Mitbewohner alles Sumo-Ringer sind, na ja...

Katja Ebstein hatte es ja schon in ihrem Song verewigt: „Wunder gibt es immer wieder.“ Was mit der Wunderfrage passiert, ist meines Erachtens jedoch tiefgründiger. Erstens ist es ein „auf etwas zugehen“, anstatt „von etwas wegzugehen“. Die Wissenschaft glaubt, Dinge, auf die wir zugehen, haben mehr als eine doppelte Wahrscheinlichkeit erreicht zu werden, als jenes, was wir loswerden wollen. Also nicht, „ich will nicht krank werden“ sondern „ich strotze vor Gesundheit!“

Zweitens: Problemdenken führt zu Problemen, Lösungsdanken führt zu Lösungen. Und das können wir in der praktischen Umsetzung sehen, als Phileas Fogg, der Held von Jules Vernes „Reise in 80 Tagen um die Welt“ auf dem letzten Stück seiner Erdumrundung während der Atlantikpassage – von New York zurück nach England – in Ermangelung von Kohle damit beginnt, die Holzaufbauten des eigenen Schiffes herunterzureissen, um mit ihnen die Brennkammern der Dampfmaschinen zu füttern.

Ziele gut, Ente gut, alles gut – also füttere Deine Wünsche mit lösungsorientierten Gedanken – und mag es Dich schneller dorthin bringen, wo Du hinkommen willst.