

PETER BERLINER

★ ★ ★ ★
PENSION
ICH

Was ich wirklich brauche



Alle Rechte vorbehalten.

Außer zum Zwecke kurzer Zitate für Buchrezensionen darf kein Teil dieses Buches ohne schriftliche Genehmigung durch den Verlag nachproduziert, als Daten gespeichert oder in irgendeiner Form oder durch irgendein anderes Medium verwendet bzw. in einer anderen Form der Bindung oder mit einem anderen Titelblatt als dem der Erstveröffentlichung in Umlauf gebracht werden. Auch Wiederverkäufern darf es nicht zu anderen Bedingungen als diesen weitergegeben werden.

Copyright © 2021 Verlag »Die Silberschnur« GmbH

ISBN: 978-3-96933-001-2

1. Auflage 2021

Umschlaggestaltung & Satz: XPresentation, Göllesheim

Druck: Finidr, s.r.o. Cesky Tesin

Verlag »Die Silberschnur« GmbH · Steinstr. 1 · 56593 Göllesheim

www.silberschnur.de · E-Mail: info@silberschnur.de

Inhaltsverzeichnis

Pension ICH	9
Nachtigall, ick hör' dir trapsen – aktives Zuhören	15
Nicht immer – aber immer öfter – (Selbst-)Disziplin	23
Ich bin dann mal echt! – Authentizität	55
Ich hab's geahnt ...! – Intuition	65
Keep cool! – Gelassenheit	79
Gib mir noch Zeit – Verzeihen	89
Der Menschenflüsterer – Empathie	109
Mea Via – mein Weg – Selbstfindung	117
Da geht noch mehr! – Enthusiasmus	141
Ich, allein zu Haus – Selbstgenügsamkeit	145
Mein dezenter Freund – Dankbarkeit	169
Kurz vor Schluss	177

Pension ICH

Achte auf deine Gedanken,
denn sie werden deine **Worte**.

Achte auf deine **Worte**,
denn sie werden deine **Handlungen**.

Achte auf deine **Handlungen**,
denn sie werden deine **Gewohnheiten**.

Achte auf deine **Gewohnheiten**,
denn sie werden dein **Charakter**.

Achte auf deinen **Charakter**,
denn er wird dein **Schicksal**.

Aus dem Talmud

Angenommen, Sie führen sich selbst wie eine kleine, feine und gut besuchte Pension. Ihre Gäste sind Freunde, Bekannte, Kollegen – allesamt Menschen, die Ihnen etwas bedeuten. Die mit Ihnen in Verbindung stehen, mit denen Sie sich gern austauschen. Aber auch Menschen, die noch unschlüssig sind und die Sie für Ihre Pension ICH erst noch begeistern möchten.

Ihre Gäste wünschen sich, mehr über sich selbst und über alltägliche Konflikte zu erfahren. Wie sie mit diesen Kontroversen besser umgehen können. Die Gäste der Pension ICH haben die Selbstreflexion »verlernt«. Sie stecken in einer Unmut-Endlosschleife und kommen mit großem Gepäck voller Veränderungsbereitschaft. Sie erwarten von der Pension ICH neue Impulse, andere Sichtweisen und ein reichhaltiges Lunchpaket mit Tipps und Tricks für den täglichen Gebrauch.

Fühlen Sie sich angesprochen? Sehen Sie Ihre Pension? Wenn ja, dann gilt es, als Erstes folgende zwei Fragen zu beantworten: Wer kann vom Aufenthalt in Ihrer Pension ICH profitieren? Und was erwartet Ihre Gäste? Sie schauen ganz aufmerksam. Sie sind also bereit? Schön. Wie lautet Ihre Antwort?

»Menschen fühlen sich generell wohl unter meinem Dach. Besonders Gäste, die sich und ihr Leben neu entdecken möchten und dabei ihre Facetten zum Strahlen bringen wollen. Grundsätzlich kann jede und jeder von einem Aufenthalt profitieren. Alle, die konstruktive Impulse suchen und bereit sind, geläufige Attribute im neuen Glanz zu entdecken und für sich zu nutzen. Die Bedürfnisse meiner Gäste sind vielfältig. So vielfältig, wie die elf Pensionszimmer, die auf sie warten. Ein intuitiver Check-in nach der Ankunft verbindet das passende Zimmer mit meinen Gästen.«

Das klingt überzeugend. Können Sie sich als Inhaber bitte noch kurz vorstellen und einige Worte über Ihre Gäste verlieren?

»Ich bin ein leidenschaftlicher Gastgeber. Ich gehe auf die Wünsche und Vorlieben meiner Gäste ein. Meine größte Herausforderung: ihre wahren Bedürfnisse zu erkennen und sie im Transformationsprozess und bei ihrer Entwicklung zu unterstützen. Elf Zimmer habe ich hierfür mit viel Liebe und Lebenserfahrung ausgestattet. Meine

Gäste reservieren die Zimmer rechtzeitig. Allerdings kann ich mich darauf nicht verlassen. Denn die Wünsche und Anforderungen an die Pension ICH ändern sich – so schnell wie die Verfassung der Gäste. Da heißt es: flexibel sein bei der Zimmerauswahl!«

Welche Zimmer gibt es denn, lieber Gastgeber?

»Elf an der Zahl, das wissen Sie schon. Dazu gehören:

- ★ Zimmer 1 – Zuhören*
- ★ Zimmer 2 – (Selbst-)Disziplin*
- ★ Zimmer 3 – Authentizität*
- ★ Zimmer 4 – Intuition*
- ★ Zimmer 5 – Gelassenheit*
- ★ Zimmer 6 – Verzeihen*
- ★ Zimmer 7 – Empathie*
- ★ Zimmer 8 – Selbstfindung*
- ★ Zimmer 9 – Enthusiasmus*
- ★ Zimmer 10 – Selbstgenügsamkeit*
- ★ Zimmer 11 – Dankbarkeit«*

Wow, ein Potpourri an vielversprechenden Ressourcen! Wie läuft ein Aufenthalt in Ihrer Pension ab?

»Darüber werde ich später ausführlich berichten. Für einen ersten Eindruck stelle ich Ihnen zwei der elf Pensionszimmer vor: Nehmen wir einmal an, ein Gast möchte sein Gewicht reduzieren. Essgewohnheiten verändern. Sich mehr bewegen. Was benötigt er dafür? Disziplin! Disziplin, die ihm fehlt und von der er gern mehr hätte. Die Pension ICH kann ihm das passende Zimmer und ein attraktives Angebot unterbreiten: Zimmer 2, »(Selbst-)Disziplin«. Es liegt im

obersten Stock. Dorthin gelangt der Gast nur über eine lange, steile Treppe. Das heißt ab sofort: tägliches, schweißtreibendes Treppensteigen. Oben angelangt erwartet ihn ein exquisites Zimmer mit traumhaftem Bergblick. Gesunde Snacks stehen bereit. Und als Krönung liegt ein ausgetüftelter Trainingsplan parat. Inklusive Personaltrainer. Motivation pur! Kann ich nur empfehlen.«

Klingt verlockend. Beherbergen Sie auch Gäste, die an ihrem Inneren arbeiten wollen?

»Aber natürlich! Ein Beispiel ist Zimmer 8, ›Selbstfindung‹. Sie ahnen es bereits, dieses Zimmer habe ich für Gäste reserviert, die sich mit ihrem inneren Kritiker versöhnen möchten. Die einfach genug vom Selbstoptimierungswahn haben und dringend eine Auszeit zum Reflektieren benötigen. Damit diesen Gästen ihre innere Reise gelingt, ist Zimmer 8 äußerst sparsam möbliert. Nichts soll ablenken. Kein Schnickschnack. Nur das Nötigste. Glauben Sie mir, so auf sich selbst reduziert, bleibt dem Gast gar nichts anderes übrig, als sich selbst zu finden.«

Gekauft! Welches Zimmer bevorzugen Sie als Inhaber?

»Ich liebe Zimmer 11, ›Dankbarkeit‹. Wenn das Zimmer nicht gebucht ist, halte ich mich gern selbst darin auf. Oft liege ich auf dem Bett und träume vor mich hin. Nette Leute beherbergen, ihnen den Aufenthalt so angenehm wie möglich machen, das Gefühl gebraucht zu werden – ja, das verschafft mir eine tiefe Zufriedenheit. Dafür bin ich sehr dankbar. Toi, toi, toi, dreimal Holz! – Gesundheit und kluger Menschenverstand stehen mir treu zur Seite. Natürlich, auch meine Pension lebt von den Stammgästen. Und die Ansprüche steigen. Oft weiß ich vor Arbeit nicht, wo mir der Kopf steht. Irrendwas ist immer. Und manche Gäste sind anstrengend. Buchen zum Beispiel Zimmer 9, ›Enthusiasmus‹, obwohl es bereits an allen

Ecken und Enden brennt. Ihnen täte etwas mehr Besinnung gut, um entspannter und souveräner zu agieren. Zimmer 5, ›Gelassenheit‹, wäre die bessere Wahl. Nun ja, manche Gäste müssen eben öfter kommen. Irgendwann entscheiden sie sich für das richtige Zimmer. Immer.«

Sie seufzen wohligh. Die Augenlider werden schwer. »Ach ja«, stöhnen Sie, »Zimmer 5, ›Gelassenheit‹, müsste dringend renoviert werden. Das schiebe ich jetzt schon eine Ewigkeit vor mir her. Zimmer 2, ›(Selbst-)Disziplin‹, könnte dann gleich mit gemacht werden. Sozusagen ein Abwasch. Das heißt aber auch, zwei Zimmer weniger zum Buchen. Zumindest für eine gewisse Zeit. In der Nebensaison wäre das nicht so tragisch. Trotzdem, das kostet und kostet und kostet und kostet. Aber ich möchte Sie nicht langweilen.«

Eine Pension ist kein Selbstläufer. Sie will nachhaltig geführt werden. Je wohler wir uns mit und in unserer Pension ICH – also in uns selbst – fühlen, umso wohler fühlen sich auch unsere Gäste.

Hand aufs Herz: Haben Sie Ihre Pension ICH im Griff?

Falls Sie jetzt rumdrucksen, wird es Zeit für Veränderungen. Pensionszimmer wie Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit, Höflichkeit, Offenheit und Ehrlichkeit ...? Trallala – das ist Standard. Das bekommen Gäste an jeder Straßenecke geboten. Emotionen, eine Verbindung zu sich selbst und lebensverändernde Erlebnisse sind gefragt.

Wünschen Sie sich eine top geführte Pension? Einen Ort, den die Gäste zuversichtlich buchen, in dem sie sich wohlfühlen und den sie motiviert und glücklich wieder verlassen? Voilà, schauen wir uns die fantastischen Elf der Pension ICH genauer an!



Nachtigall, ick hör' dir trapsen

Aktives Zuhören

Zimmer Nr. 1 erweckt den Anschein, wenig bis kaum gebucht zu werden. Zuhören gehört zu unserem Alltag; es erscheint kinderleicht: Mund halten und einfach zuhören, fertig. Weit gefehlt: Zuhören ist eine Kunst! Eine Kunst, die gelernt sein will. Und Sie werden überrascht sein, was dieses kleine, aber feine Zimmer hierfür zu bieten hat.

Sind Sie ein guter Beobachter? Super, das macht es leichter. Dann ist Ihnen sicherlich der verbale Wettkampf mancher Gespräche nicht entgangen. Während der eine redet, bereitet sich der andere mental auf sein Gegenargument vor. Formuliert innerlich seine Antwort. Statt zuzuhören wird auf die nächste Verbalabschlag-Chance gelauert. Was dann noch an Konzentration übrig bleibt, richtet sich auf ein Stichwort, um dem anderen seine Überzeugung überzustülpen. Es geht nicht um ein Verstehen, sondern ums Kontorn. Je nach Temperament und Konfliktpotenzial entwickelt sich ein gemeinsames Monologisieren oder ein hitziges Wortgefecht. Auch wenn wir die Situation als Beobachter gut erkennen, so stehen wir bei weitem nicht außen vor. Gründe, weshalb wir oft keine guten Zuhörer sind, gibt es einige. Da wären zum Beispiel:

- ◆ Zeitdruck oder Müdigkeit.

- ◆ Wir sind gerade mit unseren eigenen Gedanken und Emotionen beschäftigt.
- ◆ Was gesagt wird, gefällt uns nicht, und wir schalten den »Ausblendemodus« ein.
- ◆ Ein verbaler Angriff fordert unsere Verteidigung heraus.
- ◆ Und dann gibt es noch die Fraktion derer, die immer recht haben müssen, aus Angst, vom anderen dominiert zu werden.

Das kann man egoistisch oder unhöflich nennen. In erster Linie schaden wir uns jedoch selbst. Gehen doch die feinen, aber wichtigen Zwischentöne auf verbaler und nonverbaler Ebene unwiderfürlich verloren. Es ist erwiesen, dass Menschen, die gut zuhören können, eine bessere zwischenmenschliche Bindung aufbauen, schneller und effizienter zu einem guten Verständnis gelangen. Hierfür zwei Favoriten aus meiner Zitatenschatzkiste:

»Wer spricht, sät, wer zuhört, erntet.«

Aus Argentinien

»Wenn du redest, wiederholst du nur, was du schon weißt. Aber wenn du zuhörst, lernst du vielleicht etwas Neues.«

Dalai-Lama

Mehr oder weniger müssen wir alle »zu-« bzw. »hin-«hören, um etwas zu erfahren. Was macht den entscheidenden Unterschied?

Hören

Wir folgen dem Gespräch nur sporadisch und gehen mehr den eigenen Gedanken oder Beschäftigungen nach.

Hinhören

Wir registrieren ohne Interesse, was gesagt, was damit bezweckt wird oder dahintersteckt. Für Außenstehende können wir durchaus wie ein ernsthafter Zuhörer wirken.

Zuhören

Wir geben unsere volle Aufmerksamkeit und sind interessiert, die Beweggründe der Person zu erfahren.

Aktives Zuhören – die Königsdisziplin!

Wir vermitteln unserem Gesprächspartner eine wertschätzende Grundhaltung. Es ist nicht nur passives Zuhören, sondern wir senden aktiv Signale zurück, dass wir die Botschaft in seinem Sinne verstanden haben. Das heißt nicht, dass wir jede Botschaft akzeptieren. Aktives Zuhören erfordert Einfühlungsvermögen und Konzentration und ist die hohe Kunst, das eigene Ego zurückzustellen.

Welche Voraussetzungen braucht es?

Es setzt zuallererst voraus, dass Sie sich bewusst dafür entscheiden, sich Zeit zu nehmen und Energie zu geben. Denn es ist harte Arbeit, sich auf den anderen einzulassen, und es erfordert Disziplin, gegen den eigenen Rededrang bzw. das eigene Mitteilungsbedürfnis anzukommen.

Wertfreies Hören, das heißt, Sie respektieren die Meinung des anderen, ohne diese gleich mit gut, schlecht, richtig oder falsch zu bewerten. Präsenzer Körpereinsatz. Kopf, Oberkörper zum Gesprächspartner gerichtet. Blickkontakt halten, ohne zu starren. Wahrnehmen – auf Tonlage, Wortwahl und Körpersprache achten. Damit geben Sie Ihrer Empathie die Chance zu verstehen, was sich

hinter den Worten verbirgt, welche Gefühle und Bedürfnisse mitschwingen und worum es Ihrem Gesprächspartner wirklich geht.

Im Detail:

Ein(e) Erwiderung/Argument liegt Ihnen auf der Zunge. Warten Sie damit noch. Um Missverständnissen vorzubeugen, ist es ratsam, das Gesagte des anderen mit eigenen Worten wiederzugeben. Das klingt einfach, ist es aber nicht. Zum einen ist es schwierig, den reflektierten Inhalt einfach und klar wiederzugeben. Das heißt, Sie müssen im Vorfeld »übersetzen«, was gemeint ist – und nicht, was gesagt wurde. Zum anderen ist es schwer, sich einer unbewussten Bewertung zu entziehen. Eine Bewertung wiederum könnte Ihre Frage oder Antwort manipulieren und ließe einen ironischen, spöttischen oder provokanten Unterton mitschwingen. Sensible Menschen hören das sehr wohl und reagieren mit Abstand oder Angriff. Zuhören heißt nicht gutheißen. Wenn Sie gegenteiliger Meinung sind, kann es spannend werden. Dann sind Brückenbauer gefragt, die eine empathische Brücke ins fremde Terrain schlagen.

Passende »Brücken«:

- ◆ Habe ich richtig verstanden, dass Sie ...
- ◆ Kann es sein, dass Sie ...
- ◆ Meinen Sie damit, dass ...
- ◆ ... in dem Fall bin ich anderer Meinung, aber es interessiert mich sehr, was Ihre Beweggründe sind.
- ◆ ... was Sie sagen, entspricht nicht meinen Erfahrungen, daher bin ich gespannt, ob Sie mir neuen Input geben können.
- ◆ ... das ist ein neuer Ansatz für mich. Bisher war ich immer der Meinung, dass ...

Ein gewisses Geschick erfordert die Verbalisierung. Dabei erkennen Sie die indirekte Gefühlsäußerung Ihres Gesprächspartners und geben diese kurz wieder.

Das gibt Ihrem Partner die Gewissheit, verstanden zu werden, und hilft ihm, seine Gefühle besser zu erkennen.

Sender:

»Ich hatte gestern einen wunderschönen Abend mit netten Gästen, exzellentem Essen und angenehmer Musik. Die Zeit ist wie im Flug vergangen.«

Empfänger:

»Du hast dich also rundum wohlgefühlt.«

Nicken und Bestätigungslaute wie »hmmm«, »ach was«, »ja«, »okay« signalisieren, dass Sie Ihrem Gesprächspartner Ihre volle Aufmerksamkeit schenken. Auch Gefühle zu reflektieren und anzusprechen, schafft Vertrauen und zeigt, dass Sie sich ganz in die Situation hineinversetzen.

Beispiel:

- ◆ Ich merke, dass Sie das noch immer nicht verarbeitet haben.
- ◆ Wenn Sie darüber sprechen, schwingt Verbitterung in Ihrer Stimme mit.
- ◆ Das beschäftigt Sie immer noch.
- ◆ Ihnen ist wichtig, dass ...
- ◆ Sie empfinden ...

Und: Vermeiden Sie auf jeden Fall »Killerphrasen« wie: »Was hat Sie denn da geritten?!« Oder: »Das funktioniert nie und nimmer!«

Ebenfalls schlecht: »Das kann ich mir nun gar nicht vorstellen.« Oder: »Das bilden Sie sich nur ein.« Da fühlt sich Ihr Gesprächspartner missverstanden und bevormundet.

Das heißt nicht ...

... dass ein egomanischer Niederschwätzer uns als emotionalen Abfalleimer missbrauchen darf. »Sauger«, die ihren unverdauten Müll entsorgen möchten, kein Ende finden, null Interesse an uns haben, unsere Geduld schamlos über Gebühr strapazieren und im Prinzip gar nicht an einer Lösung ihres Problems interessiert sind: Derartige Zeitgenossen müssen in die Schranken verwiesen werden!

Sagen Sie höflich, bestimmt und ohne ermunternde Signale:

»Ich möchte Ihnen meine volle Aufmerksamkeit schenken, bin jedoch im Moment sehr unkonzentriert. Das gelingt mir morgen (übermorgen, überübermorgen) sicherlich besser, dann könnten wir kurz (evtl. Zeitangabe: eine Viertelstunde oder von/bis) darüber sprechen.« Punkt!

Zugegeben, das klingt distanziert, ist aber konsequent. Manchmal geht's eben nicht anders. Wenn sich ein Gespräch gar nicht vermeiden lässt, dann versuchen Sie es mit »Irritationen«. Stellen Sie offene, spitzfindige Fragen, mit denen Ihr Gesprächspartner nicht rechnet und über die er nachdenken, sein routiniertes »Quaselfahrwasser« verlassen muss.

Beispiel:

- ◆ Weshalb haben Sie sich für diesen Weg entschieden?
- ◆ Woher nehmen Sie nur die Energie?
- ◆ Was macht Sie so wütend?
- ◆ Was bedeutet es für Sie, derart zurückgewiesen zu werden?

- ◆ Geht es Ihnen in dem Falle wie mir? Ich ...
- ◆ Können Sie mir dieses Detail näher erklären?

Eine schöne Geschichte über das Zuhören erzählt uns Michael Ende (1929-1995) in seinem im Jahr 1973 erschienenen Roman »Momo«. Momo ist ein kleines Mädchen, das ohne materiellen Besitz in einem alten, zerfallenden Amphitheater lebt. Momo ist zwar arm, jedoch bereichert sie Menschen mit einer phantastischen Fähigkeit.

»Was die kleine Momo konnte wie kein anderer, das war das Zuhören. Das ist doch nichts Besonderes, wird nun vielleicht mancher Leser sagen, zuhören kann doch jeder. Aber das ist ein Irrtum. Wirklich zuhören können nur recht wenige Menschen. Und so wie Momo sich aufs Zuhören verstand, war es ganz und gar einmalig. Momo konnte so zuhören, dass dummen Leuten plötzlich sehr gescheite Gedanken kamen. Nicht etwa, weil sie etwas sagte oder fragte, was den anderen auf solche Gedanken brachte – nein, sie saß nur da und hörte einfach zu, mit aller Aufmerksamkeit und aller Anteilnahme. Dabei schaute sie den anderen mit ihren großen, dunklen Augen an, und der Betreffende fühlte, wie in ihm plötzlich Gedanken auftauchten, von denen er nie geahnt hatte, dass sie in ihm steckten. Sie konnte so zuhören, dass ratlose, unentschlossene Leute auf einmal ganz genau wussten, was sie wollten. Oder dass Schüchterne sich plötzlich frei und mutig fühlten. Oder dass Unglückliche und Bedrückte zuversichtlich und froh wurden. Und wenn jemand meinte, sein Leben sei ganz verfehlt und bedeutungslos und er selbst nur irgendeiner unter Millionen, einer, auf den es überhaupt nicht ankommt, und er ebenso schnell ersetzt werden kann wie ein kaputter Topf – und er ging hin und erzählte das alles der kleinen Momo, dann wurde ihm, noch während er redete, auf geheimnisvolle Weise klar, dass er sich gründlich irrte,

dass es ihn, genauso wie er war, unter allen Menschen nur ein einziges Mal gab und dass er deshalb auf seine besondere Weise für die Welt wichtig war. So konnte Momo zuhören!«

FRAGEN AN SIE SELBST:

Nehmen Sie beim Zuhören Ihr Gegenüber mit allen Sinnen wahr?

Welche nonverbalen Signale senden Sie, um Ihrem Gegenüber zu bestätigen, dass Sie es verstehen?

Respektieren Sie die Meinung Ihres Gegenübers?



Nicht immer – aber immer öfter

(Selbst-)Disziplin

... Entschuldigung, die Zimmertür klemmt ein wenig. Die Scharniere quietschen. Sie sind mit der Zeit trocken geworden, und ich müsste Sie unbedingt ölen. Ja, ich müsste! –Dennoch finde ich immer wieder Ausreden, es nicht zu tun. Kennen Sie das? Wozu frage ich, Sie haben nicht umsonst dieses Zimmer gewählt. Also, wenn es Ihnen nichts ausmacht, schaue ich ab und zu gern mal vorbei. Wissen Sie, es ist nämlich so ...

Dass ich dieses Thema mit Wohlwollen aufgreife, wäre mir früher nicht im Traum eingefallen. Dis-zi-plin, diese spröde Wortschöpfung mit den drei bissigen »i«-Vokalen wird nur noch durch ein verächtliches »Igittigitt« getoppt. Sie ist mit pedantischen Attributen wie Drill oder blinder Gehorsam behaftet, die man nur mit der Kneifzange anfassen möchte. Doch dieser widrige Wesenszug, man glaubt es kaum, ist heute mein wohlgeschätzter Begleiter. Woher der Sinneswandel? Nun ja, es war weniger ein Wandel als vielmehr eine unstete Wellenbewegung – die sich allmählich zu einer konsequenten Aufwärtsbewegung, mit erfreulich viel Schwung und Konstanz, entwickelt hat. Klingt nach humorloser Zone? Keineswegs. Neugierig? Super! Hier meine Geschichte:

Als Kind konnte ich mit dem Begriff »Disziplin« wenig bis gar nichts anfangen. Bedrohliche Verbote gab es allerdings reichlich: »Dein Zimmer ist ja immer noch nicht aufgeräumt! Trödel nicht so rum! Musst du denn alles anfassen?! Sei nicht so vorlaut ...« Diese steten Wiederholungen bewirkten einen steten Autoritätsverlust für meine Eltern. In der Pubertät wurde der Ton schärfer: »Mach gefälligst deine Hausaufgaben! Was soll diese Pennerfrisur!? Häng nicht so rum! Weißt du was: Dir fehlt es an Disziplin!« Wumm! Da war es, das Unwort. Bissig, böse. Und es fiel in immer kürzeren Abständen.

Das war nicht nur nervig, sondern auch unfair. Besonders störten mich in diesem Umfeld:

- ◆ die unsinnigen Vorschriften und Verhaltensregeln,
- ◆ die unangenehmen Situationen, in denen sie auftauchte.

Doch was mich so richtig auf die Palme brachte, war ...

- ◆ dass Disziplin, dieser Inbegriff der Unterdrückung und Anpassung, von **anderen** vorgegeben wurde.

Kurz: Disziplin war für mich viele Jahre ein Synonym für Autoritäten und Spießher.

Manches ...

... begreift man nie. Manches möchte man nicht begreifen. Und manches kommt zaghaft, unscheinbar durch die Hintertür. Steht eines Tages selbstbewusst vor mir und ich bin erstaunt, wie ich ohne es klarkam. Die Überbrückung der Distanz – von »Bullshit = bringt gar nichts« zu »Nachhaltigkeit = bringt erheblich viel« – verdanke ich vier Phasen der Erkenntnis:

- ◆ Neugierde (Wie schaffen die das nur?)
- ◆ Begreifen (Aha, so läuft der Hase ...)
- ◆ Akzeptieren (Nervig, aber ohne es geht's wohl nicht.)
- ◆ Umsetzen (Hoppla, da passiert ja was!)

Phase eins und zwei, die Erkenntnis, war noch ein unbedarftes daran Nippen. Doch dann, im Übergang von der dritten Phase »akzeptieren« zur vierten Phase »umsetzen«, zündete der Turbo. Ausgelöst durch die beiläufige Silbe: »selbst«. Das war das fehlende Puzzleteil. SELBST-DIZIPLIN.

Plötzlich fand ein widriger Sachverhalt seinen berechtigten Platz zwischen so geschätzten Tugenden wie Mut, Enthusiasmus oder Mitgefühl. Kein Zwang von nichts und niemandem, sondern es war MEINE freiwillige Entscheidung auf Basis MEINER Einsicht, um Struktur in MEIN chaotisches Leben zu bringen. Egal, ob mir das nun mal eben Spaß macht oder nicht. Damit Letztgenanntes nicht gar so bitter schmeckt, hatten bereits die alten Stoiker ein »Rezept« zur Hand, das kurz gefasst folgendermaßen lautet:

»Es ist irrelevant, was du magst oder nicht magst, tue das, was zu tun ist, und Sorge dafür, dass du das magst, was zu tun ist.«

Klare Sache, mit der letzten Aufforderung – **»... und Sorge dafür, dass du magst, was zu tun ist«** – haben mir die alten Stoiker ein dickes Ei mit Fragezeichen gelegt. Das Wissen ist die eine Sache, die Umsetzung eine ganz andere. Es hat keineswegs aus heiterem Himmel »schnipp« gemacht. Da bedurfte es noch der Hilfe von:

- ◆ Motivation,
- ◆ Willenskraft und der
- ◆ Politik der kleinen Schritte.

Diese drei Bausteine erst, brachten mich der Disziplin näher.

Erstes Rendezvous mit meiner Motivation

Etwa bis zu meinem vierten Lebensjahr geschah fast alles intuitiv. Es dominierten die Grundbedürfnisse wie Essen, Trinken, Schlafen, Atmen ... sowie mein gesundes Verlangen nach Bewegung und Nähe. Das änderte sich. Die Erwartungsschraube wurde langsam, aber stetig angezogen. Bis dahin hieß es: *»Und hier ein Häppchen für Mami und jetzt noch ein Häppchen für Papi.«* Oder: *»Nun mach brav A-a.«*

Dann aber steigerten sich die kognitiven und physischen Anforderungen: *»Schafft es der Peter, die Schnürsenkel zu binden? Ja, fein, Teller und Besteck gehören auf den Tisch.«*

Ich folgte diesen Erwartungen. Dafür sorgten zwei Drahtzieher oder Motivatoren: Die Neugierde und mein Streben nach Anerkennung. Beide waren die Lieferanten für ein temporäres Strohfeuer. So schnell wie mich etwas faszinierte, so schnell war es vergessen. Das änderte sich schlagartig, als ich zu meinem sechsten Geburtstag ein Xylophon geschenkt bekam. Das war mehr Spielzeug als Musikinstrument. Gerade mal mit 12 Klangplättchen bestückt, dazu standen dem angehenden Musiker zwei Holzschlägel zur Verfügung. Ich hämmerte bei jeder sich bietenden Gelegenheit darauf rum. Meine Eltern standen plötzlich und ohne Vorwarnung am Rande der Belastungsgrenze. Wer konnte, suchte das Weite. Für mich war es aber der Heilige Gral der Tonkunst. Später erzählten mir meine Eltern, dass ich überraschend schnell die ersten Melodien darauf spielen konnte. Das Entscheidende jedoch: Meine Motivation hielt unvermindert an. Ich blieb dran! Und ich benötigte so gut wie keine Willenskraft, um konsequent zu üben. Das Spielen eines Instruments wurde so wichtig für mich wie Essen und Trinken. Die Schlussfolgerung:

Je intensiver die Begeisterung für eine Sache ist, umso höher ist der Motivationspegel und umso weniger werden innere Antreiber wie Willenskraft und Konsequenz benötigt.

Und wie sieht's im Alltag aus? Der ist bekanntermaßen kein »Ponyhof«. Eine Spaßbremse mit Motivationsdefizit. Berufung, Talent, Begabung ...? Was ist damit? Diese Gaben haben die Motivation quasi im Abo! Oder ...?! Kennen Sie die »Edisonsche Formel«? So bezeichne ich ein Zitat von Thomas Alva Edison (1847–1931): »Genie ist 99 Prozent Transpiration und ein Prozent Inspiration.« Es richtet sich an alle, die meinen, Talent und Motivation gingen Hand und Hand. Mitnichten. 99 Prozent Transpiration! Das heißt Arbeit. Sehr viel Arbeit. Blut, Schweiß und Tränen. Wer will das? Nein, so wird das nichts mit meiner Disziplin. Und davon abgesehen: Für dieses Dilemma trage ich keine Schuld!

Hypothetisches Ping Pong:

»Wem kann ich dann den Schwarzen Peter in die Schuhe schieben?«

»Dafür muss der innere Schweinehund herhalten.«

»Wer mästet den?«

(kleinlaut) »Ich.«

»Wider besseren Wissens?«

»Jain.«

Doch vorweg, genau genommen bin ich schuldlos. Auf meiner Agenda stehen: Mehr Bewegung, Rasen mähen, Tante Dorothee besuchen, Steuererklärung machen, Ablage sortieren, Garage aufräumen, mehr Gemüse essen und verschiedene andere lästige Dinge. Diese To-do-Liste umfasst nicht unbedingt meine Bedürfnisse – aber ich weiß um deren Notwendigkeit! Was mich nicht daran

hindert, diese äußerst halbherzig anzugehen. Zweifelsohne, hier beißt sich was. Dieser Widerspruch kommt nicht von ungefähr. Dieser Widerspruch bezieht seine Energie aus grauer Vorzeit! Und in dem Zusammenhang steht unser Ururururahn mit Keule und Killerinstinkt auf dem Plan. Der lebte mit sich und der Natur in beneidenswertem Einklang. Ein wahrer Meister im Befriedigen seiner Grundbedürfnisse. Von Ablage sortieren, Steuer machen und Garage aufräumen war er Lichtjahre entfernt. In erster Linie war er mit seinem Proteinhaushalt beschäftigt. Die dafür notwendige Jagd war anstrengend und gefährlich. Nach der erfolgreichen Jagd hieß es daher: Mach mal Pause und verdaue. Und zwar gründlich. Verschwende so wenig Energie wie möglich (Energiesparmodus). Wann das nächste Mammut aufkreuzt, ist höchst ungewiss. Unser heutiges »Mammut« liegt frisch und wohlportioniert im Kühlschrank. Dieses zu erlegen bedarf nur der Wegstrecke Sofa – Kühlschrank. Mögliche Gefahren? Ich könnte über meine Katze stolpern. Nach diesem Kraftakt wird reingehauen, als würde im nächsten Moment der Kühlschrank samt Inhalt explodieren. Um mein schlechtes Gewissen zu beruhigen, habe ich (nach der Verdauungsphase) ein moderates Sportprogramm geplant. Eigentlich. Denn in meinem Gehirn entbrennt ein hitziger Disput zwischen dem limbischen System (für Emotionen zuständig, reagiert schnell = kurzfristige Entscheidungen) und präfrontalem Cortex (langfristig planen, langfristige Konsequenz, analytisch, logisch). Lauschen wir doch mal, wie sich die beiden in der Gehirnarena anfeuern und kabbeln:

Präfrontaler Cortex: *»Puh, das war jetzt eine Kalorienschlacht. Jetzt nix wie rein in die Sportschuhe und ab in den Park. 30 Minuten, Minimum. Fitness, abspecken ist angesagt.«*

Limbisches System: *»Wie bitte? Nix da! Hier wird Energie gespart. Nachher fehlt die Power für die Jagd. Das Mammut entwischt uns und ich bin schuld, wenn's nichts zu beißen gibt.«*

Präfrontaler Cortex: *»Jagd? Mammut? Wo kommst du denn her? Mann, der Kühlschranks ist randvoll mit Kalorien gespickt. Ständig und ohne Mühe jederzeit verfügbar. Hallo – der Typ muss sich bewegen, schau nur, der schnauft schon beim Aufstehen wie ein Walross.«*

Limbisches System: *»Papperlapapp! Das Risiko ist mir zu groß. Ich brauche jedes Quäntchen Energie. Und überhaupt, was weißt du schon?! Ich bin entwicklungsgeschichtlich älter. Meine Erfahrungen, meine Reaktionen haben das Überleben gesichert. Also halt die Klappe!«*

1:0 für unser limbisches System – und ein Leckerli für den inneren Schweinehund.

Etappenresümee

An dieser Stelle lohnt ein kurzes Etappenresümee:

Grundbedürfnisse (jene Bedürfnisse, ohne deren Befriedigung der Mensch nicht leben kann) verlangen immer ein Handeln entsprechend der Notwendigkeit. Dieses Gebot liegt in unseren Genen und entspringt mehr dem Instinkt zum Überleben. Es geht im wahrsten Sinne um die Wurst – oder wie es Bertolt Brecht (Dramatiker, 1898–1956) in der Dreigroschenoper formulierte: *»Erst kommt das Fressen, dann kommt die Moral.«*

Wenn Bewusstsein und Handeln miteinander verschmelzen, dann ist der Weg das Ziel und ich brauche keinen externen Antreiber. Dieser beneidenswerte Zustand völliger Vertiefung und restlosen Aufgehens in einer Tätigkeit wird allgemein als *»Flow«* bezeichnet. Lilli Palmer (Schauspielerin, 1914–1986) hat das auf einen simplen Nenner reduziert: *»Disziplin bedeutet, dass man Dinge tut, die*

keinen Spaß machen. Für alles, was man gerne tut, braucht man keine Disziplin.«

Selbstdisziplin kommt ins Spiel, wenn ich die Notwendigkeit einsehe, etwas tun zu müssen, aber im Prinzip keine Lust dazu habe. Ich liebe es, mit meiner Band auf der Bühne zu stehen und zu musizieren. Hierfür brauche ich keinen »Antreiber«, jedoch für den administrativen Rattenschwanz wie Akquise, Buchführung, Steuererklärung etc., da ist er notwendig.

»Herrschaftsseiten« werden Sie jetzt möglicherweise denken. »Peter, komm zur Sache. Wo bleiben die praktischen Tipps?« Geduld, lieber Leser. Disziplin muss man sich wie eine Art Dachfond vorstellen, dessen Anteile von Investmentfonds bestimmt werden. Erst einmal wissen, um was es geht, dann investieren. Jetzt ist es Zeit zum Investieren! Starten wir mit dem aussichtsreichsten Fond und seinen wichtigsten Anteilen.

Motivation

Abpfiff. 5:0 für die siegreiche Elf. »Hey Jungs, seid ihr motiviert!?«, ruft der Trainer seiner Fußballmannschaft zu. Und einstimmig schallt es begeistert zurück: »Jaaaaaa!« Hätte der Trainer gerufen »Seid ihr gut drauf?«, die Antwort wäre kaum anders ausgefallen. Motivation, Leidenschaft, Enthusiasmus ... – diese Begriffe scheinen alle aus dem gleichen Holz geschnitzt zu sein. Da ist durchaus was dran. Motivation als zielgerichtetes Verhalten wurde zunächst genetisch, also durch angeborene Instinkte erklärt. Damit sollte die Sache vom Tisch sein. War sie aber nicht. Es blieben Ein-

wände, dahinter verberge sich mehr als nur eine eigensinnige genetische Software. Quell kluger Gedanken und überzeugender Alternativen. Von Maslows oft zitierte Motivationsbedürfnispyramide bis hin zu den Anreizsystemen aus der Motivationspsychologie. Aktuelle Erkenntnisse zur Nr. 1 unter den Stimmungsaufhellern geben uns neue, differenzierte Einblicke:

Intrinsische Motivation

Wenn ich eine Aufgabe um ihrer selbst willen realisiere. Wenn Beifall und Geldsegen zweitrangig werden. Wenn die Aufgabe bereits meinen »Lohn« enthält. Dann haben wir es mit einem intrinsischen Motivationsselfläufer zu tun. Mir fällt dazu meine Leidenschaft ein, die ich als 6-jähriger Bub für das Xylophon hatte. Gedanken über die Vorteile des Übens kamen mir einfach nicht in den Sinn. Ein Instrument zu spielen, hat mir schlichtweg Spaß und Freude gemacht. Egal, unter welchen Umständen. Das Xylophon und ich, wir waren einfach ziemlich beste Freunde.

Extrinsische Motivation

Ich mache etwas, um damit ein erklärtes Ziel zu erreichen. Die Steuererklärung macht mir definitiv keinen Spaß. Trotzdem bin ich motiviert, denn ich vermute, mir wird anschließend Geld zurückerstattet. Somit kann ich eine wichtige Investition tätigen. Das heißt, ich mache kurzfristig etwas »Lästiges«, um langfristig davon zu profitieren.

Mit beiden Anreizsystemen werden wir täglich konfrontiert. Reflektieren Sie bewusst Ihre Entscheidungen. Können Sie diese problemlos zuordnen und nachvollziehen? Was bleibt, ist die Frage: Wer oder was entzündet den Motivationsfunken?