



## 6. Vorsatz und Machen

Umsetzen lernen

Wie schön wäre es, einen Laden zu besitzen. Selbst der Chef sein, entscheiden können. Besichtigt hat er viele Räume. Seine Geschäftsidee wäre nicht schlecht, sagten die vom Gründerzentrum. Otmar *wollte* sein Leben lang seinen popeligen, eigenen kleinen Laden eröffnen – als Angestellten haben wir ihn – zusammen mit seinem Willen – begraben.

Der gute Vorsatz ist ein Gaul, der oft gesattelt, aber selten geritten wird, sagt ein spanisches Sprichwort. Warum nur ist der Weg so steinig vom Wollen zum Tun? Wie das Wort schon sagt, ist Wollen mit Willen verwandt. Wille ist der innere Antreiber und dieser hat einem Muskel ähnliche Eigenschaften. Er lässt sich trainieren. Sie müssen mit kleinen Projekten anfangen und Sie müssen es regelmäßig tun. Wenn wir rasten, schwindet die Form beim Muskel und beim Willen schnell. Muskeln werden müde, der Wille auch. Gut ausgeschlafen, energiegeladener gelingt die Tat – nach einem langen Arbeitstag schon weniger. Erfolg

nährt den Willen. Der Torschütze von gestern will heute wieder kicken. Misserfolg bremst; also machen Sie kleine lösbare Schritte, davon viele und immer wieder. Ziele sind innere Antreiber, diese müssen Sie nur in überschaubare Portionen einteilen und sicher abhandeln. Waschen Sie zum Beispiel das Geschirr sofort ab und nicht erst nach einer Woche einen ganzen Berg davon.

Es gibt auch äußere Antreiber. Das sind Abgabetermine, das ist Publikum, also erzählen Sie, was Sie machen wollen. Leider gibt es auch äußere Bremser. Ablenkung tötet. Sie tun etwas und das Telefon klingelt, eine E-Mail kündigt sich an oder ihr Hund will hinaus. Verbannen Sie solche Störungen. E-Mails checken Sie nur noch drei Mal am Tag. Wenn Sie oft angerufen werden, dann planen Sie Zeiten ohne Telefon ein. Wenn Sie auf dem Zahnarztstuhl saßen, gingen Sie auch nicht hin.

Menschen sind gesellige Wesen, sie ahmen nach. Haben Sie Vorbilder? Wer kennt nicht den Spruch: Du wirst deinem Vater, deiner Mutter immer ähnlicher, meist im Zorn dahingesagt, aber doch zutreffend, wenn wir ehrlich zu uns selbst sind. Sie könnten entgegen: Nur bei unseren Kindern hat es leider nicht gewirkt. Hier liegt ein Denkfehler vor. Wie alt waren Sie, als ihr Kind geboren wurde? Zählen Sie noch vier bis fünf Jahre dazu, die Zeit, bis ein Kind erste Erinnerungen hat. Erst ab einem Alter von ungefähr 25 Jahren, meist noch später, kennt ihr Kind Sie, und ab diesem Alter konnten Sie auch erst als Vorbild für ihr Kind wirken. Eltern sind ganz starke Vorbilder, in dem, was sie tun und wer sie sind, nicht in dem, was sie reden. Stellen Sie sich vor: Die Mutter fährt mit der Tochter in die Stadt und kauft sich das 30ste Paar Schuhe, erklärt aber sogleich, dass es nicht schon wieder ein Spielzeug gibt, weil das einfach nicht geht. Der Vater redet auf seinen Sohn ein, wie wichtig Lesen für die Bildung ist, aber Mäxchen hat Vater, außer seiner Fernsehzeitung, noch nie etwas lesen sehen.

Noch besser als Vorbilder sind Fixsterne. Setzen Sie sich ein ganz großes Lebensziel. Wenn Sie gern im Verein mitarbeiten, könnten Sie eines Tages Vorstand werden wollen. Große Lebensziele sind Leitbilder, sie überdauern alle Krisen, sie brennen sich in unseren Willen ein, weil sie immer gelten, wir oft an sie denken, sie unser Tun anregen und ihm Richtung geben.

Wenn Sie Ideen umsetzen wollen, brauchen Sie einen Ort und eine Zeit dafür! Alles was wir tun, tun wir an einem bestimmten Ort. Wir schlafen im Bett, wir waschen uns am Waschbecken im Bad, essen am Frühstückstisch und tätigen unsere Einkäufe in einem speziellen Laden. Und wir tun es zu einer bestimmten Zeit. Entwickeln Sie Rituale. Mutti hat mit Ihnen Zähneputzen geübt, bis Sie es richtig gut konnten, bis Sie es wie selbstverständlich auch wirklich machten und bis es für Sie eine Katastrophe war, wenn die Zahnpastatube leer war, Sie alles liegen und stehen ließen, um eine neue zu kaufen. Das ist Ritual. Stellen Sie sich vor, Sie wollen eine bessere Körperhaltung und Körpersprache entwickeln. Sie sind jetzt Mutti, ja Sie selbst. Sie müssen es sich selbst beibringen und Sie müssen hartnäckig anmahnen und am Ball bleiben. Ja, das ist richtig anstrengend. Zwei Dinge brauchen Sie, damit Sie überhaupt eine Chance haben: Zunächst ein Bild in Ihrem Kopf – von sich selbst mit dem erfolgreichen Ergebnis und außerdem Checklisten! Damit aber eines klar ist: Es genügt nicht, dass Sie eine Idee haben, diese für gut befinden und nun aus dem Bauch ein paar Wörter auf die Checkliste schreiben. Das genügt bei Weitem nicht! Mutti wusste ganz genau, wie man Zähne putzt, wie viel Zahnpasta man auf die Zahnbürste gibt und natürlich auch welche Zahnbürste gut ist und welche nicht. Vorher mit Wasser den Mund ausspülen, danach natürlich auch. Sie verstehen, was ich meine? Zähneputzen ist etwas ganz Einfaches. Egal, was Sie machen wollen, lernen Sie erst, wie es geht. Lesen Sie darüber, besuchen Sie einen Kurs, lassen Sie es sich von jemandem zeigen, der es schon kann. Und ich meine nicht dies oder das, sondern alles zusammen. Und nun stellen Sie sich vor, Sie persönlich treten rhetorisch brillant wie Hamlet vor Ihr spezielles Publikum, alle Augen sind bewundernd auf Sie gerichtet, Sie halten eine mitreißende, begeisternde Rede, tosender Applaus – toll! Nehmen wir an, Sie möchten Ihre Körperhaltung verbessern oder aufmerksamer werden. Verbessern ist kein gutes Wort, weil es kein konkretes Bild erzeugt und damit kein vorstellbares Ziel. Sagen Sie besser Körperhaltung und Körpersprache wie eben Hamlet. Sie wissen sofort, was ich meine, und es ist verdammt schwer, das, was ich meine, in Worte zu fassen. Hamlets Körpersprache ist nuanciert, sie ist total stimmig zu dem, was er sagt, und er kommt auf den Punkt zur richtigen Zeit.

Nikolaus B. Enkelmann hat seine Figur „der Sieger“ wunderschön vorgestellt [1] (sehen Sie sich das Video bitte an – üben Sie vor dem Spiegel). Beine schulterbreit auseinander, fester Stand, in der Körpermitte mehr Spannung. Stehen Sie direkt Ihrem Gegenüber zugewandt, Schultern locker, etwas zurückgezogen, nicht zu hoch und nicht zu tief. Arme locker hängen lassen oder, je nach Situation, die Hand zur Faust geballt. Aufrechte Kopfhaltung, gerader, fester Blick. Atmen Sie tief. Diese acht Punkte schreiben Sie auf ihre Checkliste. Die haben Sie immer in der Hosentasche. Jedes Mal, wenn Sie alleine sind, auf der Toilette oder im Fahrstuhl, ziehen Sie die Checkliste heraus und lesen sie durch und üben. Am besten üben Sie vor jeder Tür, durch die Sie gehen wollen. Nehmen Sie Haltung an, kurz und knackig anklopfen, und erst dann gehen Sie hinein, machen drei gemessene Schritte in den Raum und bleiben stehen. Pause und nur schauen. Nun beobachten Sie, wie die Menschen im Raum Sie wahrnehmen. Das nächste Mal verbessern Sie sich. Ballen Sie bitte noch einmal die Faust. Sehen Sie genau hin. Wo ist der Daumen? Liegt er seitlich am Zeigefinger an? Das wäre gut. Wenn Sie den Daumen aber unter den Fingern verstecken ist das ein Zeichen für Angst und Zurückhaltung. Würden Sie mit dieser Faust zuschlagen, wäre der Daumen gebrochen. So und nun zerlegen Sie Hamlets Körpersprache in neun Teile. Teil eins: Gesichtsausdruck. Und den zerlegen Sie in 12 Teile und dann beginnen Sie zu üben. Jedes Teil für sich, und immer mit einer neuen Checkliste.

Wenn Sie das durchhalten, werden Sie nach drei Wochen reichlich belohnt werden. Die meisten Menschen halten es nicht durch – Sie schon, oder?

***„Sind Sie ehrlich mit sich,  
wollen Sie wirklich, dann tun Sie es,  
oder akzeptieren Sie Ihre Bequemlichkeit.“***

**Mein Rat**

[1] Nikolaus B. Enkelmann, <http://www.youtube.com/watch?v=CnCjb-kEKMYU> (Abruf: 4. Februar 2014)



## Verpflichtung

### Gewinnen durch Verpflichtung

Wir haben uns in den ersten Kapiteln mit den Themen Zeit, Lebenszeit, Gegenwart beschäftigt. Im letzten Kapitel ging es um Anstrengung, um Wollen und Tun. Grundsätzlich will ich sagen: Der gute Umgang mit der Zeit ist eine Grundtugend, welche die meisten Menschen nicht beherrschen. Die Balance, das richtige Maß zu finden zwischen Langeweile und Getriebensein ist eine Kunst. Den ehrgeizigen Lesern will ich sagen, dass ich Zeitplanungssysteme selbst nur sehr sporadisch benütze. So oft es geht, trage ich *keine* Uhr. Von Zeitmanagement halte ich nichts, weil ich glaube, dass es nicht die Intention der meisten Menschen ist, ihre Zeit zu planen. Menschen wollen Ihre Ziele erreichen, sie möchten sich als Persönlichkeit entwickeln und wachsen sowie glückliche Momente haben. Sie suchen Sinn und Erfüllung im Leben, manche nennen es Erfolg. Das ist etwas völlig anderes. Erfolg ist ohnehin eine Frage der Definition.

Sie könnten sagen: Das hört sich alles schön an. Weiter würden Sie sich fragen: Aber wie soll ich vorgehen, womit fange ich an? Ich empfehle zwei Möglichkeiten. Einerseits gehen Sie systematisch vor: Sie behandeln ein Kapitel, bis Sie es verstanden haben und erste Schritte umsetzen konnten. Aber denken Sie bitte auch an Kairos. Sowie sich eine günstige Gelegenheit bietet oder eine Chance etwas zu verbessern, ergreifen Sie diese mutig und zielstrebig. Mit dieser Strategie werden Sie erste Erfolge erzielen. Wenn Sie aber den Umsetzungsturbo einschalten wollen, brauchen Sie eine bessere Methode. Wahrscheinlich ist es für Sie noch zu bald, diese Methode, die ich Ihnen gleich nennen werde, anzuwenden. Aber ich möchte, dass Sie sich mit dem Gedanken anfreunden und ihn reifen lassen. Sie werden selbst spüren, wann der Zeitpunkt da ist und Sie soweit sind. Es ist ganz einfach: Die Methode heißt Verpflichtung. Verträge werden meistens eingehalten, weil Sie diese unterschrieben und sich damit verpflichtet haben. Ich habe viel mit Frauen zu tun und kenne daher jede Diät der Welt. Glauben Sie mir, keine Diät wirkt wegen der Diät. Es gibt Frauen, die erzählen jedem, dass sie abnehmen werden. Das ist eine Verpflichtung durch Öffentlichkeit. Die Weight Watchers haben keinesfalls die bessere Diät, aber die Mitglieder verpflichten sich gegenseitig und öffentlich. Als ich 2005 mein erstes Buch geschrieben habe, war das auch so. Ich wusste genau, dass von 25 Menschen, die ein Buch schreiben

wollen, nur einer ein Manuskript zu Ende schreiben wird. Nach 20 Seiten sind alle Helden tot. Das ist zu mager für ein ganzes Buch. Außerdem wusste ich, dass von 25 Menschen, die ein dickes Manuskript geschrieben haben, nur einer einen Verlag findet. Trotzdem habe ich bereits ab dem Zeitpunkt der Niederschrift der ersten Seite jedem erzählt, dass ich ein Buch schreiben werde. Ich habe kleine Handzettel entworfen und diese in der Stadt verteilt, obwohl der Titel noch gar nicht feststand. Manche meinten, das war tollkühn, ich nannte es mutig. Kurz darauf habe ich einen Eigenverlag gegründet, das Buch erschien nach knapp sechs Monaten und Sie können es heute noch im Buchhandel beziehen. Es ist ein erster Versuch gewesen, ein Experiment ein ungewöhnliches Lernprogramm zu schreiben. Ich wusste genau, dass die allermeisten Menschen zwar Bücher lesen, aber es ihnen nicht gelingt, das Gelesene ins Leben umzusetzen. Wenn Sie dieses Buch hier gelesen haben, wird Ihnen mein erstes Buch „Hauptstadt der Sieger“ wahrscheinlich nicht mehr gefallen. Aber ohne das erste Buch hätte ich dieses hier nicht schreiben können. Es war ein notwendiger Schritt auf meinem Weg. Außerdem sende ich mit meinen Büchern auch immer eine Botschaft aus: Ich konnte es, Sie können es auch. Die meisten Leser von Hauptstadt der Sieger haben mir gesagt, dass es sehr kreative Ideen enthält, von denen Sie einzelne auch umgesetzt hätten. Das war in meinen Augen zwar nicht schlecht, aber etwas lauwarm. Aber jeder zwanzigste Leser hat seinem Leben danach eine Dynamik verliehen, die man nicht für möglich gehalten hätte. Darauf bin ich sehr stolz. Der Umsetzungsgrad nachdem Sie ein Buch gelesen haben ist wesentlich geringer, als wenn Sie ein Coaching buchen würden. Ich empfehle Ihnen also zwei Dinge:

***Erstens tun Sie es, was immer es sein mag,  
und zweitens verpflichten Sie sich dazu.***

**Mein Rat**