

Wenn ich nicht motiviert bin, wie kann ich mich motivieren?

NLP für Selbstmotivation

Wenn ich nicht motiviert bin, wie kann ich mich motivieren? Wie kann ich dafür sorgen, dass Vorsätze auch Umsätze werden?

Klingt schwierig? Ist es aber gar nicht so unbedingt.

Und es klingt so, als ginge es bei beiden Fragen eigentlich um das Gleiche, nicht wahr? Dem ist aber nicht so. Deshalb werden wir uns zunächst einmal der ersten Frage zuwenden.

So genannte „gute Vorsätze“ werden ja gerne zu Neujahr beschlossen. Und was wird sich da nicht alles vorgenommen. Sei es mehr zu laufen, mit dem Rauchen aufzuhören, den Jobwechsel angehen, sich selbstständig machen und und und. Häufig genug bleiben solche Vorhaben auf der Strecke – oder sie werden nur halbherzig angegangen und scheitern. Wieso ist das eigentlich so?

Vielleicht sollten wir die Frage mal philosophisch angehen. Warum sollte ich mich eigentlich überhaupt für etwas motivieren, das ich nicht sowieso machen will? Wir alle wissen, wie es ist, etwas ganz und gar zu wollen. Kleine Kinder wollen oft, was immer sie wollen, ganz und gar. Motivation ist da keine Frage. Solche Momente kennen wir auch noch als Erwachsene.

Andererseits gibt es auch jene Dinge, die wir wirklich nicht machen wollen. Auch da ist Motivation keine Frage; wir sind sehr motiviert, es nicht zu machen.

Die Frage, wie man sich motiviert, ist also nur interessant in den Fällen, wo wir „eigentlich“ etwas machen wollen oder meinen, dass wir sie machen wollen sollten.

Mit anderen Worten, die Fälle, wo wir eine gewisse Motivation haben, etwas zu tun und eine gewissen Motivation haben, etwas anderes zu tun. Mit anderen Worten, wenn wir innerlich uneins sind.

Es ist unglaublich spannend, darauf zu achten, was in einem vorgeht in solchen Momenten. Im Grunde gibt es zwei Varianten. Die erste ist die, wo wir uns fragen, ob wir es tun sollten, denn einerseits wäre es ja gut, das zu tun, andererseits aber, kommt sofort die interne Erwiderung, vielleicht lieber nicht, denn... und dann kommen viele „gute“ Gründe.

Manchmal ist es in diesen Fällen so, dass es um einen „Eigentlichen Herzenswunsch“ geht. Die „guten“ Gründe dagegen können dann aus verschiedenen Quellen stammen. Manchmal wissen wir wirklich nicht, ob wir das eine oder das andere oder etwas ganz anderes wollen.



Manchmal schließlich geht es um etwas, das wir eigentlich nicht wollen, aber meinen, dass wir es wollen sollten.

Schauen wir uns dies einmal genauer an.

Die „guten“ Gründe

Gerade jetzt, wo ich diese Zeilen schreibe, sitze ich in einem Flugzeug auf meinem Heimweg von Texas. Ich war dort, um an der Beerdigung eines sehr guten Freundes teilzunehmen. Ich war da für nur einen Tag. Als ich erfuhr, dass Tom Best plötzlich gestorben war, konnte ich es zuerst nicht fassen und ich spürte den sehr starken Wunsch in mir, bei seiner Beerdigung dabei zu sein. Dann kamen alle möglichen Bedenken. Schaffe ich das in der Zeit, alles zu organisieren von Flug über Visum bis zum Mietwagen? Kann ich es mir erlauben, für eine vielleicht nur symbolische Handlung dieses Geld auszugeben? Kann ich es mir zeitlich und beruflich leisten, gerade jetzt Deutschland zu verlassen, wo so viel zu tun ist? Kann ich ihn nicht auch hier ehren, mich mit ihm verbinden? Ist es nicht verrückt, so etwas zu tun?

So ging das Gedankenkarussell zuverlässig los. All diese „guten“ Gründe wurden von skeptischen Haltungen anderer und durch hindernde Ereignisse unterstützt. Etwa bei dem Versuch, einen günstigen Flug zu finden; ich bekam nur horrenden Preise angeboten. Das Thema ließ mich zwar nicht los, ich konnte mich aber auch zu keiner Entscheidung durchringen. Im Ergebnis war ich unglücklich mit der gesamten Situation. Mein Herzenswunsch und die „guten“ Gründe hatten mich wie in einer Pattsituation mattgesetzt.

Wenn ein eigentlicher Herzenswunsch nicht an einen Termin gebunden ist, kann man in dieser Pattsituation eine sehr lange Zeit verbringen; manche verbringen ihr ganzes Leben darin. In meinem Fall musste eine schnelle Entscheidung her, oder der Zeitverlauf würde für mich die Entscheidung treffen. Ich würde mich also entscheiden, so oder so. Und nachdem ich mir innere Klarheit verschafft habe, habe ich auch entschieden.

Entscheidungen über nicht entscheiden sind allerdings für sich genommen ein interessantes Thema.

Das eine, das andere, beides oder keins von beiden – wenn wir wirklich nicht entscheiden können

Wie oft haben wir schon gehört – oder auch selbst gelebt –, dass jemand sich zu einem Thema so gar nicht entscheiden konnte. Immer wieder kam das Thema auf in Gesprächen. Immer wieder blieb es an den gleichen Stellen hängen, denn die Entscheidung war immer noch

nicht gefallen. Manchmal enden solche Phasen erst, wenn eine Wahlmöglichkeit wegfällt. Während wir zuvor beständig hin und her gewälzt haben und uns zu keiner Entscheidung durchringen konnten, fallen wir beim Wegfall einer bisherigen Wahlmöglichkeit allzu gerne in das plötzliche Vakuum hinein, das die entschwundene Wahlmöglichkeit hinterlassen hat. Erst in dem Moment, wo „Sie“ oder „Er“ nicht mehr wirbt, nicht mehr da ist, bilden wir uns ein, wir würden nun „merken“, wie sehr wir „Ihn“ oder „Sie“ eigentlich gewollt hätten. Wir schleichen so oft um einen begehrten Gegenstand herum, bis er eines Tages „plötzlich“ von einem anderen gekauft wurde. Oder wir zögern unsere Teilnahme an einem Event immer wieder hinaus, bis dieser „plötzlich“ ausverkauft ist. Manchmal ist das wirklich so, dass wir erst im Nachhinein erkennen. Oft aber ist es aber auch ganz anders.

Denn es gibt mehr als nur zwei Antworten. Die europäische Logik hat in ihrer grandiosen Entstehungszeit – im klassischen Griechenland – mehr mentale Zustände und menschliche Situationen formal beschreiben können. Wenn wir meinen, zwischen A und B wählen zu müssen, dies aber nicht vollbringen, dann gibt es auch noch die Möglichkeit, dass wir beides wollen, den Kuchen essen und behalten. Oder wir wollen keins von beiden. Dann ist das eine typische Scheinwahl. Ähnliches erleben wir, wenn uns ein Verkäufer fragt, ob wir uns lieber für Produkt A oder Produkt B entscheiden wollen. Und plötzlich haben wir das überwältigende Gefühl, wir müssten jetzt unbedingt eine Antwort haben, die Frage beantworten können. Also wägen wir ab. Kaum haben wir eine Entscheidung gefällt, irgendwie hypothetisch eigentlich – „möchten Sie sie sicher eingepackt haben?“

Und bevor wir uns versehen, haben wir etwas gekauft, ohne die Entscheidung dazu gefällt zu haben. Interessanterweise wirken hier ganz ähnliche Prinzipien wie bei der Frage nach der Motivation und nach soliden Entscheidungen.

Ich weiß, was ich will – jeden Tag neu

Zu dem Problem des Esels, der Gefahr läuft, zwischen zwei Heuhaufen zu verhungern, weil er nicht auf den Gedanken kommt, sie beide wollen zu dürfen oder einfach weiterzugehen, gibt es noch eine andere Variante. In dieser ist der interne Dialog zeitlich verzögert. Hier gehen wir ganz in einer Position auf und vertreten sie ganz und gar. Später dann, vielleicht am nächsten Tag, gehen wir in der Gegenposition ganz auf und vertreten diese ganz und gar. Eine weitere Spielart ist, sich schnell für etwas zu entscheiden, nach kurzer Zeit aber den Drive zu verlieren und von der Entscheidung wieder abzufallen.

Zu dieser Variante sind die Beispiele Legion: jetzt den Kuchen essen und morgen auf der Waage klagen; abends Wein und Tabak preis

und sich am nächsten Morgen schwören, baldigst aufzuhören, weil es einem so schlecht geht. Mehr Sport machen wollen, aber sich nie im Jetzt bewegen. Darüber klagen, dass man im Beruf immer jemanden hat, der einem sagt, was man machen soll – in der Überlegung zur Selbständigkeit dann aber klagen, es sei so unsicher, mehr Verantwortung wollen, aber über die Mehrarbeit klagen; Ich bin mir sicher, jeder von uns kann hier eigene Beispiele beisteuern.

Bei diesen Fällen haben oft beide Seiten gute Gründe. Und das ist ein Phänomen, das wir in fast allen Dingen erkennen können – wenn wir denn wollen.

Es gibt eine Geschichte über einen weisen Mann, der in unserer Zeit tätig war. Sein Name soll hier ungenannt bleiben und er tut auch nichts zur Sache. Dieser Mann also ging eines Tages auf eine Bühne und argumentierte sehr gekonnt ins Mikrofon. Er vertrat eine bestimmte Ansicht zu einer Angelegenheit. Viele im Publikum meinten hinterher, sie wären von der Stichhaltigkeit seiner Argumente vollkommen überzeugt gewesen. Als er geendet hatte, stieg er unter großem Applaus von der Bühne. Doch anstatt nun hinter dem Vorhang zu verschwinden, ging er vor der Bühne auf die andere Seite, bestieg erneut das Podium und trat ans Mikrofon. Gespannte Stille erfüllte den Saal. Was sollte das? Was würde nun kommen? Hatte er noch etwas zu ergänzen? Noch überzeugender konnte man doch kaum sein.

Und dann begann er zu sprechen. Ganz wie zuvor waren seine Worte brillant gesetzt, seine Argumente wirkten klar und stichhaltig. Wieder schien es allen ein Beispiel von ausgesprochener Klarheit und Weisheit zu sein. Nur vertrat er diesmal die Gegenposition dessen, was er zuvor gesagt hatte. Am Ende fühlten sich die meisten nun von dieser Sichtweise überzeugt. Als er geendet hatte, lächelte er und ging.

Was sagt uns diese Geschichte? Das ein Schlag Charisma und eine gute Rhetorik Gold wert ist? Ja, schon, aber das geht am Wesentlichen vorbei.

„Entscheidungen“, „Motivation“ und was im Inneren wirklich passiert

Jede Position hat ihre meist stichhaltigen Gründe und Begründungen. Fast immer gibt es nicht „die richtige“ und „die falsche“ Entscheidung; es gibt nur Entscheidungen. Die Begründungen kommen später. Diese Reihenfolge der internen Ereignisse wurde schon in den 80er Jahren von Libbit et al. in Versuchen nachgewiesen. Wir treffen unbegründete Entscheidungen unbewusst – oder vorbewusst – und rationalisieren später.

Und genauso verhält es sich mit unseren Entscheidungen bezüglich „motiviert reagieren“, „unmotiviert reagieren“ und „nicht endgültig entscheiden“. Dies sind Entscheidungen, getroffen durch unser Unbewusstes, vom Verstand im Nachhinein



mit dem dazugehörigen Set von Argumenten unterstützt. Nur: auf der Basis welcher Kriterien treffen wir im Unbewussten die Entscheidungen, die wir treffen?

Nun sind diese intuitiven Entscheidungen nicht nur deswegen „richtig“ und nicht zu hinterfragen, weil sie eben Intuition sind und deshalb vom Unbewussten, vom Höheren Selbst oder sonst wo her kommen. Wenn wir solche Weltmodelle hinzuziehen wollen, passt vielleicht am besten die Beschreibung aus dem Huna. Hier finden wir die Dreiteilung von Ku, Lono und Kane; unteres, mittleres und höheres Selbst. Im weitesten Sinne können wir hier eine Parallele sehen zwischen dem europäischen Modell mit seiner Dreiteilung Un(ter)bewusstes, Bewusstsein und Über-Ich (das hier nicht im freudschen Sinne als Sammelort aller Regeln und Glaubenssätze, sondern als Seele oder so verstanden werden muss).

Unsere Internen Prozesse und „die“ Lösung; gemäß NLP, Huna und anderen Modellen

Es gibt im Huna eine Übung, wo der Verstand (Lono) ein Bild als Metapher kreiert, dass entweder durch das Licht des Kane ins Ku transportiert wird, oder es wird durch Atmung und Licht aufgeladen und gen Kane geschleudert und landet dann im Ku, das sowohl als Un(ter)bewusstes und auch als Körper zu verstehen ist. Dieses Ku übernimmt dann die Arbeit und folgt der Metapher – und das auch dann, wenn Lono, von vielen Dingen abgelenkt, nicht mehr erinnert, Ku diesen Auftrag gegeben zu haben. Dies ist eine ziemlich alte, und wie viele in der Psychologie und im NLP finden, ziemlich zutreffende Beschreibung unserer internen Prozesse.

Wir alle funktionieren fast immer genau so. Und deshalb haben wir auch den Eindruck, wir wären unseren Stimmungen ausgeliefert, würden dies und das eben so und nicht anders sehen und fänden das eine motivierend, das andere aber nicht. Hawaiianisch ausgedrückt befolgt Ku brav das, was ihm als Auftrag gegeben wurde. Nun haben wir uns vermutlich nie hingesetzt und Ku Aufträge erteilt. Aber alle Kategorien und die darin befindlichen Kriterien oder Maßstäbe sind uns ins Unterbewusstsein eingegeben worden: durch Erziehung, durch Vorleben, durch Erlebnisse.

Kommen wir zum Lösungsbereich. Wenn wir also annehmen, motiviert sein ist eine Entscheidung, die im Unbewussten gefällt wird, dann ist die Lösung: Aufmerksamkeit, Achtsamkeit, bewusst werden der Regungen und Strömungen im Inneren. Alle alten Traditionen sagen uns das, auch im Huna und im andinen System der Paqos, in dem ich mehr zuhause bin, wird dies nahe gelegt; auch NLP unterstützt uns auf diesem Weg. Die automatischen Prozesse nennt man im NLP

„**Strategien**“. Diese kann man ergründen – „elizieren“ – und in der Folge verändern. Und man kann lernen, sich selbst dabei aufmerksam und achtsam wahrzunehmen; wahres Selbstmanagement!

Diese **Selbstachtsamkeit**, auf die NLP eigentlich abzielt, versetzt uns in die Lage, bewusst wahrzunehmen, auf welche Argumente wir unseren Fokus setzen und was wir neigen zu ignorieren. Arthur Schopenhauer hat einmal bedauert, dass so viele Menschen glaubten, dass der eigene Horizont auch schon der Horizont der Welt sei. Hier ist evolutionäres NLP ein Weg, diesen Umstand aufzulösen, denn eine Kernfrage in jedem NLP basierendem Coaching ist, was ist im Weltmodell und was ist außerhalb des Weltmodells, und daher für den Coachee unvorstellbar – und manchmal auch für den Coach.

Um uns in unserer Vielschichtigkeit zu ergründen, ist es gut, ein Modell des Menschen zu haben, das vielfältiges und widersprüchliches zulässt. Ein namhafter Wissenschaftler hat in Deutschland den Begriff „inneres Team“ populär gemacht. Schauen wir weiter zurück, finden wir das Modell der Persönlichkeitsanteile im NLP. Aber auch die Entwickler der NLP haben schon Erkenntnisse und Denkergebnisse vorgefunden, bei Virginia Satir und Fritz Perls, um hier nur zwei zu nennen. Die Gruppe der **Persönlichkeitsanteile** repräsentieren in ihrer Gesamtheit alle Perspektiven und Überzeugungen, die bei der jeweiligen Angelegenheit relevant, den Gesamtausgang des internen Prozesses beeinflussen. Jeden Teil kann man hinterfragen, wie man einen gesamten Menschen hinterfragen kann, nach Ziel, Motivation, Absicht. Und ähnlich einer Mediation kann man einen Weg finden, für alle Aspekte eine win-win Situation herzustellen.

In diesem Prozess finden wir auch **Ressourcen**, die wir unbewusst entschieden haben, in einem bestimmten Kontext zu deaktivieren. Hier kommt u.a. Vaihingers Fiktionalismus (Anfang des 20. Jahrhunderts) mit seinem Konzept des „Als-Ob“ hinzu, um diese Ressourcen aufzuspüren und zugänglich zu machen.

Zuweilen geschieht dies mit der Methode des **Modellings**, eine ureigene Methode des NLP – oder die eines jeden Menschen, denn kleine Kinder lernen auch schon die meisten Dinge, indem sie sie von den Großen abschauen.

Sehr spannend sind die allem Handeln, Beurteilen und Entscheiden **zu Grunde liegenden** Glaubenssätze. Was ich über mich glaube, über meinen Gegenüber und über die Welt, was ich glaube, tun oder sein zu dürfen und was ich sonst noch so an Überzeugungen und „Wahrheiten“ mitgenommen habe aus meiner Vergangenheit, entscheidet die Grenzen meiner Vorstellungskraft, die Grenzen meiner Welt, wie Schopenhauer es meinte.

Dies sind nur einige Beispiele aus dem Fundus des evolutionären NLP, die uns zeigen, wie vielschichtig wir in unserem Inneren sind. Je klarer wir uns unserer Vielschichtigkeit werden und je offener wir mit uns selbst in der Folge umgehen, desto eindeutiger wissen wir, was wir wollen und warum. Und Motivation ist dann keine Frage mehr. Wir wissen dann, was und warum wir dies wollen, was wir aus welchem Grund nicht wollen und was wir für welches Ziel in Kauf nehmen.

Und dann – wir widmen uns jetzt der zweiten Frage, ist es nur noch ein kurzer Weg, um aus einem Vorsatz einen Umsatz zu machen. Wenn wir das Ziel beschrieben haben und wissen, dass es so klar definiert unruf, so dass wir es kaum noch erwarten können und es im Einklang gebracht wurde mit allem, was und allen, die uns wichtig sind, dann wird es wie von selbst von uns erreicht werden. Und jetzt wird klar, die zweite Frage war gar nicht so anders und getrennt von der ersten – ihre Ant-

wort ergibt sich aus der Antwort der ersten Frage, fast wie von selbst. Lösungsansätze:

- automatische Aktion-Reaktionsketten vs. bewusste Entscheidung (Aufmerksamkeit)
- bewusste Beobachtung: auf welche Argumente setze ich meinen Fokus und was neige ich zu ignorieren?
- Wenn ich mich als Gruppe verstehe („internes Team“ = Persönlichkeitsanteile), welche Sichtweisen (er)kenne ich in mir. Wie sähe die win-win – Situation aus?
- Vaihingers (Fiktionalismus): als ob – was wäre dann, wie wäre mein Interner Prozess
- Wie macht das jemand, den ich kenne, anders; wie würde ich mich verhalten, wenn ich sie oder er wäre?
- Welche Eigenschaft hätte ich, wenn ich mich schnell entscheiden könnte?
- Welche Glaubenssätze, Erlaubnisrahmen usw. habe ich aus meiner Vergangenheit übernommen?

Michael Schippel,
NLP Lehrtrainer, Systemischer Coach
Heilpraktiker für Psychotherapie, Lebt und
lernt regelmäßig bei den Paqos in Peru
www.michael-schippel.de



- Anzeige -

**Mehr Kursteilnehmer
durch Ihren Eintrag
im Heilungsforum!**



**Der Grundeintrag
und eine Visitenkarte
sind völlig kostenlos.**

**Aufnahme auch für
Gesundheitspraktiker
möglich!**

• eine **NEUES** bundesweites Internetportal für
Therapeuten, Heilpraktiker, **Gesundheitspraktiker**,
Praxen und Seminaranbieter

• bundesweite Kurse, Seminare und Ausbildungen

Schauen Sie doch unverbindlich einfach mal rein!

www.heilungsforum.de

Heilungsforum Große Straße 11 B, 38116 Braunschweig - Fax: 0531 502946



Erlesenes

*Eine neue Rubrik
über gute
Leseerfahrungen*

Lutz Müller Anette Müller

Wörterbuch der analytischen Psychologie

Patmosverlag 2003/2008 Neu 37,90

Wer sich für jungianische Psychologie interessiert und wer für Alltag und Beruf spannende Anregungen bekommen möchte, für den ist die Investition sicher lohnend.

Das 500 Seiten Werk ist eine durch Stichworte vernetzte Sammlung teils längerer sehr klar und relativ verständlich aufgebauter Artikel. Man kann sich sehr gut z.B. vom Stichwort Archetypen zu den einzelnen Beispielen durcharbeiten. Die Artikel zu Begriffen wie ‚Selbst‘, ‚Schatten‘, ‚Individuation‘, ‚Traum oder Symbole lese ich immer mal wieder zur Vergewisserung und zur Anregung zum eigenen Besinnen und Nachdenken.

Lexikon der Gestalttherapie

von Stefan Blankertz und Erhard Doubrawa

Peter Hammer Verlag 2005

19,90

Ein sehr hilfreiches, gut lesbares Lexikon, mit teils ausführlichen Artikeln zu den wichtigsten Gestaltbegriffen aber auch zu vielen allgemein wichtigen Themen der humanistischen Psychologie und Therapie (z.B. Selbstregulation; Tao; Sublimation u.v.a.m.). Die beiden Autoren schreiben sachlich problembezogen. Vielfach kann man die Offenheit und die kreativen Beziehungen z.B. zu kreativen und interaktionistischen Methoden begreifen und nutzen.

www.opus-magnum.de

„opus magnum® veröffentlicht Bücher, Dissertationen, Manuskripte, Seminarunterlagen, Texte aus allen Bereichen der Wissenschaft, Kunst und Religion, die sich einer Förderung der Humanität, der Individuation, der Weisheit, der Lebenskultur und der schöpferischen Lebensgestaltung verpflichtet fühlen. Einige der Werke können kostenlos als PDF-Dateien heruntergeladen werden.“ so heißt es in der Einleitung zur Webseite und dem ist nur noch Lob hinzuzufügen.

In einer Liste der zum Teil namhaften AutorInnen (u.a. Ingrid Riedel, Verena Kast, Lutz Müller u.v.a.) lohnt es sich immer wieder heruzustöbern.

Die ständig aktualisierte Symboldatenbank ist eine weitere Fundgrube von Anregungen.