

HANSER

Gerhard Huhn, Hendrik Backerra

Selbstmotivation

FLOW - Statt Stress oder Langeweile

ISBN-10: 3-446-41246-8

ISBN-13: 978-3-446-41246-0

Leseprobe

Weitere Informationen oder Bestellungen unter
<http://www.hanser.de/978-3-446-41246-0>
sowie im Buchhandel

TEIL I

DIE AUFMERKSAMKEIT
FOKUSSIERTEN

Fokus 1: Selbstmotivation – zu den Quellen Ihrer Energie

»Nichts ist schwerer im Leben als das konsequente Handeln nach trivialen Einsichten.«
Anon

Ob das Leben gelingt, zur langweiligen Routine abrutscht oder zum stressreichen Desaster wird, hängt vor allem von drei Dingen ab: dem richtigen Umgang mit Energie, dem richtigen Umgang mit Informationen und dem gelungenen Umgang mit der Zeit.

Der richtige Umgang mit Energie, mit Informationen und mit der Zeit

Vor allem kommt es drauf an, diese drei Faktoren in einen stimmigen Zusammenhang zu bringen. Um den Umgang mit Energien, Informationen und mit der Zeit sinnvoll zu koordinieren, unser Leben mit Qualität und Inhalt anzufüllen, müssen wir unserer Aufmerksamkeit AUFMERKSAMKEIT schenken.

Der Aufmerksamkeit AUFMERKSAMKEIT schenken

Erschöpfung, Lustlosigkeit, Demotivation sind Warnsignale. Wenn die Antriebsenergie fehlt, hat das Gründe. Stellen Sie zunächst fest, ob körperliche Ursachen eine Rolle spielen können, indem Sie sich ärztlich untersuchen lassen. Aber auch ein psychisches »Burnout«-Syndrom bedarf fachkundiger Behandlung. Das Folgende kann also kein Ersatz für eine gegebenenfalls notwendige ärztliche Hilfe sein. Aber es kann Sie unterstützen und ergänzen.

Wenn Sie morgens energiegeladen in den Tag starten und nach der Arbeit mit Freude Ihr Privatleben genießen wollen, können die Anregungen, die wir Ihnen mit diesem Buch geben möchten, den entscheidenden Schritt in eine neue Richtung einleiten.

Kennen Sie einen Menschen, der genau die Energie ausstrahlt, die andere sogar ansteckt? Bei dem Sie sich fragen, wie macht er oder sie das? Wo holt dieser Mensch bloß seine Energie her? Es lohnt sich, solch einen Menschen genauer anzuschauen, ihn näher ken-

nen zu lernen. Wahrscheinlich werden Sie entgegen der allgemeinen Vermutung feststellen, dass es keineswegs ein Mensch ohne Probleme ist. Oft haben derartige Menschen sogar mit recht schwierigen Lebensumständen fertig zu werden. Eine Besonderheit wird Ihnen jedoch bei diesen Menschen auffallen: Es ist ein Faktor, der sich nicht oberflächlich verrät, der erst bei genauer Beobachtung, dann aber immer auffälliger in Erscheinung tritt: Diese Menschen unterscheiden sich in ihrer *Achtsamkeit* von anderen.

Achtsamkeit

Solange wir unaufmerksam sind, uns dahintreiben lassen, werden unsere Energien rasch verbraucht. Wir werden von Informationen überflutet und verwirrt und uns fehlt die Zeit, das Wesentliche zu schaffen, das wir erreichen möchten.

Der Zusammenhang
von
Selbstmotivation
und Fokussierung
der AUFMERKSAMKEIT

Selbstmotivation heißt zunächst erst einmal ganz schlicht: Zugang gewinnen zu der Energie, die unsere Handlungsimpulse steuert, diese Energie selbst auszurichten und zu fokussieren. Von innen heraus eine Handlungsbereitschaft, einen Handlungswillen zu mobilisieren und damit gewünschte Ergebnisse zu erzielen. Diese Ausrichtung, diese Fokussierung unserer Interessen bedingt eine Konzentration unserer AUFMERKSAMKEIT.

AUFMERKSAMKEIT kommt zustande, wenn uns etwas interessiert oder wenn es (z. B. in einer gefährlichen Situation) darauf ankommt, unsere Wahrnehmung auf einen ganz bestimmten Vorgang (etwa ein heranfahrendes Auto) zu konzentrieren.

Über unsere AUFMERKSAMKEIT können wir an sich selbst verfügen, aber wir leben auch in einer Welt, in der Milliarden ausgegeben werden, um unsere AUFMERKSAMKEIT in jeweils ganz bestimmte andere Richtungen zu lenken. Die Gefahr ist groß, dass wir die Herrschaft über unsere AUFMERKSAMKEIT verlieren und andere bestimmenden Einfluss auf sie nehmen: Tausende von Firmen, Dutzende von TV-Stationen buhlen darum, von Ihnen wahrgenommen zu werden. Filme, Bücher, Zeitschriften, Magazine und Zeitungen,

Rundfunksendungen, Spiele, Videos, DVDs, Tonträger auf Magnetband oder Silberfolie werden produziert und bringen ihren Herstellern nur dann Einnahmen, wenn es diesen gelingt, die AUFMERKSAMKEIT der Menschen in genügend großer Menge auf sich zu ziehen. Und dann gibt es Ihren Chef, oder wenn Sie selbst Chef sind, Ihre Mitarbeiter, Ihre Kunden, die AUFMERKSAMKEIT von Ihnen erwarten. Ihre Frau, Ihr Mann, Ihre Freundin(nen), Ihr(e) Freund(e), Ihre Kinder, Eltern, Großeltern, Vereinskollegen usw., usw. Die ganze Welt um Sie herum kämpft, ringt, bittet, fleht, hofft im Stillen um Ihre AUFMERKSAMKEIT. Mit naiven und mit raffiniert ausgeklügelten Mitteln, fair und unfair, wirkungsvoll und oft auch vergeblich. Auf jeden Fall ohne Unterbrechung, sobald Sie die Augen aufmachen und exakt, bis Sie sie wieder schließen, um sich einen erholsamen Schlaf zu gönnen.

(Und damit wir hier nicht gleich zu Beginn missverstanden werden: Die Bemühungen der anderen um unsere AUFMERKSAMKEIT sind ja nichts Schlechtes. Jeder verfolgt da lediglich seine eigenen berechtigten Interessen. Und immer wieder können wir uns ja auch entscheiden, diesen attraktiven Anreizen zu folgen. Aber wir sollten es auf Basis einer Entscheidung tun, nicht mit unüberlegten Reaktionen einfach reagieren. Es kann ja sehr wohl sinnvoll sein und auch noch Spaß machen, einer originellen Werbung die eigene AUFMERKSAMKEIT zu schenken und sich für ein reizvolles Produkt zu interessieren oder sich an einem, an sich der Gartenarbeit gewidmeten Samstag ganztätig den Verführungskünsten des Partners, der Partnerin hinzugeben. Aber dann sollte man es, nach einer entsprechenden Entscheidung, auch ganz und gar und mit vollem Herzen tun und nicht mit einem Bein gedanklich nebenher die ganze Zeit zwischen den Erdbeeren Unkraut zupfen oder Schnecken vertreiben.)

Die Chancen, die die anderen haben, unsere AUFMERKSAMKEIT auf sich zu ziehen, liegen in unserer genetischen, psychischen und geistigen Struktur begründet, die eine hohe Ablenkbarkeit mit sich bringt. Unser Limbisches System (ein Bereich unseres Gehirns, der unterhalb des Großhirns liegt) mit seinen

Werbung: jene Wissenschaft, welche die AUFMERKSAMKEIT des menschlichen Verstandes lange genug erregt, um Geld herauszuschlagen.
Stephen Butler
Leacock

Limbisches System: siehe Glossar

Selbstmotivation durch bewussten Umgang mit den Fähigkeiten unseres Gehirns

massiven Steuerungsimpulsen, die lustvolles Erleben suchen und unangenehme Erfahrungen vermeiden helfen sollen, erweist sich vielfach stärker als das über ihm ausgebildete Großhirn. (Wenn wir nach unserem »inneren Schweinehund« suchen, den wir überwinden wollen, dann sollten wir im Limbischen System mit der Suche anfangen.) Das Großhirn mit all seiner Intelligenz ist noch lange nicht »Herr im Haus«.

Je besser die anderen unsere Beeinflussbarkeit kennen, desto leichter fällt es ihnen, unsere Zeit für die Wahrnehmung ihrer Interessen zu gewinnen. Unternehmen und Werbeagenturen geben Unsummen für entsprechende Forschungen aus und entwerfen ausgeklügelte Konzepte, Kunden zu gewinnen und zum Einkauf ihrer Produkte oder der Nutzung ihrer Dienstleistungen zu motivieren.

Daher geht es bei der Selbstmotivation vor allem erst einmal darum, den Motivationsversuchen aller anderen, die sich bemühen, Sie für ihre Interessen einzuspannen, einen Riegel vorzuschieben und wieder zu den eigenen inneren Kräften, Interessen, Wünschen und Werten zurückzufinden. Die eigene Energie zu verstärken heißt also:

1. sich der potentiellen Energieräuber in Ihrem Umfeld bewusst zu werden und
2. Ihre eigene Energie bewusst einzusetzen.

Das Gehirn ist ein Organismus zur Abwehr unwillkommener Neuerfahrungen.
Peter Sloterdijk

Unser Gehirn ist auf diese Aufgabe an sich gut vorbereitet. Es ist, wie der Philosoph Sloterdijk es beschreibt, »ein Organismus zur Abwehr unwillkommener Neuerfahrungen«.

Das heißt, dass wir unsere AUFMERKSAMKEIT *nur* den *willkommenen Neuerfahrungen* zuwenden, Unwillkommenes aber gar nicht (bewusst) wahrnehmen. Die Auswahl allerdings dessen, was willkommen ist, erfolgt nach Kriterien, über die sich kaum jemand jemals Gedanken gemacht hat. Sie ist ziemlich irrational, willkürlich und oft orientiert an Vorlieben und

Abneigungen aus weit zurückliegenden Lebensabschnitten. Höchste Zeit also zu prüfen, ob die Auswahlkriterien für das Leben, wie Sie es sich vorstellen, überhaupt tauglich sind. Worauf richten Sie Ihre AUFMERSAMKEIT? Welche Informationen haben eine Chance, in Ihren Geist einzudringen? Behalten Sie die Dinge, die *wirklich* wichtig sind? Sind Sie sich überhaupt eindeutig klar darüber, was für Sie wirklich wichtig ist? Welche Neuerfahrungen Ihnen willkommen sind? Was Sie erleben, wie Sie leben möchten?

Oder leben Sie ein Leben, das in vielen Aspekten eher das verfolgt, was andere Menschen in Ihrem Umfeld für wichtig halten (jetzt oder früher)?

Die Abschirmung gegen fremde Manipulationsbemühungen und die Stärkung der eigenen Motivation fallen leichter, wenn Sie einige der Ursachen durchschauen, die uns zu einem Tun oder Unterlassen bewegen. Früher haben sich die großen Philosophen mit diesen Fragen beschäftigt, seit rund 100 Jahren sind es vor allem die Psychologen, die eine ganze Reihe von Konzepten erarbeitet haben, um uns bei der Frage nach den Ursachen und Motiven unseres Tuns zu Antworten zu verhelfen. Zu einer einheitlichen Auffassung sind die Forscher in diesem letzten Jahrhundert zwar nicht gekommen, aber gerade die Vielfalt der Erklärungsversuche wird der Komplexität der menschlichen Psyche möglicherweise sehr viel gerechter als ein einziges klares Modell. Wir möchten also die später folgende sehr praktische Arbeit durch ein paar fundierende Überlegungen unterstützen.

Gegen Fremdmotivation und Manipulationen anderer abschirmen

Doch zuvor möchten wir Sie zu einer ersten kleinen Übung und zu ein paar wegweisenden Gedanken ermuntern, um Ihnen das Rückgrat zu stärken für die weitere Arbeit mit diesem Buch:

Erste Vorüberlegung: Da gibt's ja schon was ...

An die Zukunft zu denken, zu überlegen, was werden soll, heißt fast immer auch, zu überlegen, was anders werden soll. Das lenkt die AUFMERSAMKEIT auf das,

was Ihnen fehlt, was Sie sich wünschen oder wohin Sie streben. Das mobilisiert möglicherweise auch eine Menge Unzufriedenheit und damit auch negative Gefühle – und diese wiederum könnten sich lähmend auswirken und Ihren Elan gleich zu Beginn ersticken, wenn diese Wünsche und Ideen zu groß, zu unerreichbar erscheinen oder nur das Nichtvorhandensein von etwas Wichtigem in Ihrem Kopf eine Rolle spielt.

Sinnvoll ist es daher, sich zunächst eine Basis von positiven Gefühlen der Selbstsicherheit zu verschaffen. Nehmen Sie sich doch auch mal Zeit dafür, wertzuschätzen, was Sie schon erreicht haben:

Bevor Sie sich also mit Möglichkeiten beschäftigen, Ihre Zukunft zu gestalten, möchten wir Sie anregen, erst eine kleine Pause der Besinnung zu machen und an das zu denken, was schon da ist.



Achtung – immer wenn dieses Zeichen am Rande erscheint, empfiehlt es sich, die Lektüre zu unterbrechen und **selbst aktiv** zu **werden**. Trainieren Sie Ihre Selbstdisziplin am besten gleich mit der folgenden kleinen Übung. Sie haben eine Menge Geld für dieses Buch ausgegeben oder der Mensch, der es Ihnen geschenkt hat. Wenn Sie einen Mehrwert für sich daraus schaffen wollen, **genügt das Lesen nicht. Sie müssen handeln.**

Nicht morgen, nicht irgendwann. **JETZT!**

Sämtliche Übungen können Sie über unsere Internet-Adresse: **www.fokusflow.de** abrufen und für Ihre persönliche Verwendung ausdrucken lassen.

Konzentrieren Sie sich zu Beginn der folgenden Arbeit also zunächst auf das, wofür Sie schon dankbar sein können. Nehmen Sie sich einige Minuten Zeit für den Dank über das bisher Erreichte. Wie wäre es mit einer Tasse Kaffee oder einem gemütlichen Glas Tee? Und Sie haben gewiss auch eine schöne Musik griffbereit, die Sie inspiriert und eine gute Stimmung noch verstärkt. Holen Sie sich etwas zum Aufschreiben, wir warten solange. Und dann erinnern Sie sich:

Welche Momente des Erfolges, der Überwindung alter Grenzen, Erfahrungen des Gelingens sind in Ihnen als Erinnerung gespeichert?

Was sind Ihre Stärken, Ihre besonderen Fähigkeiten, bei welchen Tätigkeiten, in welchen Situationen fühlen Sie sich wohl, mit sich und der Welt im Reinen?

Wo und wann entwickeln Sie besondere Ausdauer, haben Sie andere mit Ihrer Begeisterung anstecken können?

Wofür wurden Sie gelobt, für was gab es besondere Anerkennung?

Was haben Sie gelernt?

Welche Prüfungen haben Sie schon bestanden? (Und hier können Sie gerne auch Ihren »Freischwimmer« oder Ihr »Seepferdchen« und Ihren Führerschein eintragen – erinnern Sie sich noch, wie aufregend es damals war? Wie sehr Sie sich angestrengt haben?)

Was haben Sie schon geleistet?

Was schätzen andere an Ihnen?

Was wurde Ihnen geschenkt?

Gibt es den ein oder anderen Augenblick, auf den Sie stolz sein können? Sind Sie in einer gefährlichen Situation mutig gewesen? Haben Sie Zivilcourage bewiesen?

Ist mal ein Wunder geschehen, haben Sie ein (vielleicht sogar unverdientes) Glück genossen?

Welche Glücksmomente hat es in Ihrem Leben gegeben?

Es gibt nichts Gutes – außer man tut es.
Erich Kästner

Gibt es besondere Stärken, Talente, angeborene oder früh erworbene Fähigkeiten, auf die Sie ohne Anstrengungen zurückgreifen können, die Ihnen in bestimmten Bereichen des Lebens eine beruhigende Sicherheit vermitteln?

Zweite Vorüberlegung: Die Falle des »Alles-oder-Nichts«

Und lassen Sie uns noch zwei weitere Aspekte betonen, bevor wir mit dem Prozess der Selbstmotivation beginnen:

Abraham Maslow, der wie kaum ein anderer Psychologe die Geheimnisse der menschlichen Motivation erforscht hat, betont, wie viel Unglück sich Menschen in ihr Leben hineinlocken, indem sie bereits Erreichtes unterbewerten, ja sogar abwerten und wegwerfen. Verwirklichte Wünsche verlieren an Bedeutung, wichtig erscheint uns immer vielmehr das, was noch nicht erreicht ist.

Aus dem Versuch,
perfekt zu sein,
erwächst viel
Schmerz.
Melodie Beattie

Die nächste Falle, sich selbst unglücklich zu machen, ist der große Hang zum unrealistischen Perfektionismus. Es sind unsere inneren Forderungen nach perfekten Menschen, perfekter Gesellschaft, perfekten Lehrern, Eltern, Politikern, die Sehnsucht nach einem idealen Job, dem vollkommenen Liebespartner, den einschränkungslos akzeptierenden Freunden und schlechthin dem dauerhaft anhaltenden ekstatischen Glück, die uns unglücklich und bitter werden lassen. Solche Erwartungen sind Illusionen und sie bringen daher unweigerlich Ent-Täuschungen – Desillusionierungen – mit sich und damit, wie Maslow schreibt, die *»Begleiterscheinungen des Ekels, der Wut, der Depression und der Rache«*.

Die Falle des
»Alles-oder-nichts«

Wer in die Falle des *»Ich-bekomme-entweder-alles-oder-ich-will-gar-nichts«* tappt, hat nicht die Möglichkeit, zwischen besser und schlechter wählen zu können.