

Mini-Kurs: Sprenge deine Ketten

Ins Handeln kommen und Träume leben

Heike Thormann

© 2022 Heike Thormann, Warendorf
2. aktualisierte Auflage, 1. Auflage 2016

ISBN Softcover: 978-3-347-50623-7
ISBN E-Book: 978-3-347-50625-1

Druck und Distribution im Auftrag der Autorin:
tredition GmbH, Halenreihe 40-44, 22359 Hamburg, Germany

Alle Rechte vorbehalten. Alle Angaben ohne Gewähr.
Ohne meine schriftliche Genehmigung ist jede Verwertung unzulässig.
Alle Inhalte wurden von mir sorgfältig erwogen und geprüft, dennoch kann ich keine
Garantie geben. Ich übernehme keine Haftung für Personen-, Sach- und Vermögensschäden.

Portraitfoto: Studio Wiegel, Münster, Fotograf Peter Wiegel
Icon Cover: tredition GmbH, Hamburg

Mini-Kurs: Sprenge deine Ketten

Ins Handeln kommen und Träume leben

„Fang doch einfach an.“ „Mach's doch einfach.“ Kennen Sie diese gutgemeinten Ratschläge? Doch was für viele ganz einfach ist, erweist sich für andere als scheinbar unüberwindliche Hürde. Wenn Sie nicht ins Handeln kommen, kann das an Ängsten, Blockaden und psychischen Störungen liegen. Dafür ist dieser Kurs nicht gemacht. Oft würde aber ein kleiner Schubs genügen, um doch noch seine Träume zu leben und seine Ziele zu erreichen. Dieser Mini-Kurs möchte ein solcher Schubs sein. Sprengen Sie Ihre Ketten.

Die Ketten sprengen ...

Eines gleich vorweg: Wenn wir nicht ins Handeln kommen, kann das an ausgemachten Ängsten, tief sitzenden Blockaden oder psychischen Störungen liegen. Dafür ist dieser Kurs nicht gemacht. Bitte lassen Sie sich in dem Fall medizinisch-psychologisch beraten.

Doch oft sind die Gründe weit weniger dramatisch, warum wir nicht in die Puschen kommen, warum wir nicht tun, was wir gern tun würden, warum wir unsere Träume nicht leben und unsere Chancen nicht nutzen.

Ich erinnere mich da an eine Phase nach Studienabschluss, in der ich einfach nicht wusste, wie es weitergehen soll, und deshalb bewegungslos in der Schwebe hing – so lang, bis mir buchstäblich das Geld ausging. Danach musste ich handeln. Ich war so fixiert darauf, den richtigen Job zu finden – ohne diesen schon ganz genau benennen zu können -, dass ich schlicht nicht auf die Idee kam, erst einmal mit etwas halbwegs Passendem anzufangen und mich anschließend Stück für Stück voranzuhangeln.

Dabei habe ich festgestellt, dass das Gesetz des Handelns seine eigene Kraft hat. Als ich mich nämlich erst einmal in Bewegung gesetzt hatte, nahmen die Dinge ihren eigenen Lauf: Wege zeigten sich auf, Chancen ergaben sich, instinktiv griff ich immer wieder zu dem, was in meine Richtung ging. Wichtig war nur, überhaupt losgegangen zu sein.

Losgehen, egal wie - das Gesetz des Handelns hat seine eigene Kraft

Diesen Mini-Kurs habe ich für alle geschrieben, die zwar freiwillig etwas tun wollen (nicht etwas tun müssen), die aber aus irgendwelchen Gründen nicht ins Handeln kommen. Hier möchte ich einen kleinen Schubs geben oder Impuls liefern, um sich in Bewegung zu setzen. Sind Sie erst einmal am Rollen, greift das Gesetz des Handelns, garantiert. Und auf diesem Weg wünsche ich Ihnen viele schöne Erfahrungen.

Teil 1: Was möchte ich?

Versuchen Sie zunächst, Ihren Traum, Ihr Ziel oder Ihr Anliegen näher zu fassen zu bekommen. Wo stehen Sie? Was möchten Sie tun? Wo sollten Sie handeln? Mir geht es vor allem darum, dass Sie die Bedeutung dessen erkennen, was Sie anstreben. Denn je klarer Ihnen ist, welche Vorteile Sie davon haben, je klarer Ihnen ist, welche (positive :-)) Wirkung diese Dinge auf Ihr Leben hätten, desto größer ist auch deren Zugkraft für Sie. Sie werden sie motivierter und engagierter verfolgen, Sie werden hartnäckiger an ihnen dranbleiben.

An der positiven Zugkraft meiner Wünsche arbeiten



Übung 1: Bedeutung von Traum oder Ziel sehen

Überlegen Sie: Welche Bedeutung hat Ihr Traum, Ihr Ziel oder Ihr Anliegen für Sie? Warum sind sie Ihnen wichtig? Warum streben Sie sie an? Was geben sie Ihnen? Und konkret: Wo und wie würde sich Ihr Leben positiv verändern, wenn sie in Erfüllung gingen?

Teil 2: Was hindert mich?

Gut, kommen wir nun zu dem, was Sie hindert. Warum leben Sie Ihre Träume (noch) nicht? Warum verfolgen Sie Ihre Ziele nicht? Was hält Sie von Ihren Anliegen auf und ab?

Dabei können Sie (vermeintliche und tatsächliche) Sachzwänge wie kein Geld oder Gefühle wie Angst nennen. (Gründe, die Sie am Handeln hindern.) Sie können aber auch Details und Verhaltensweisen nennen wie „statt das und das zu tun, sitze ich vor dem Fernseher“. (Erscheinungsformen, die Ihr Nicht-Handeln annimmt.)

Versuchen, meine (unbewussten) Widerstände zu erkennen



Übung 2: Widerstände und Ausweichmanöver nennen

Zählen Sie einige Dinge auf, die Sie am Handeln hindern. Unterscheiden Sie dabei gern nach Gründen für Nicht-Handeln (was bremst Sie aus) und Erscheinungsformen von Nicht-Handeln (was tun Sie stattdessen; auch manchmal Übersprunghandlungen genannt). Wenn Sie das nicht sofort trennen können, können Sie auch zunächst einmal alles sammeln, was Sie am Handeln hindert, und in einem zweiten Schritt versuchen, dieses zuzuordnen.

Tipp: Sie müssen hier keine tiefergehende Analyse betreiben à la „na ja, ich nehme an, das liegt daran, dass ich als Kind ...“ :-) Hier geht es wirklich nur ums Sammeln, ohne irgendeine Bewertung oder Interpretation.

Wenn Sie möchten, können Sie auch noch die folgende Körperübung machen, um Ihre Selbstwahrnehmung zu verbessern und Ihre Erinnerungen anzuzapfen.

Körperübung: Ziehen Sie sich für einen Moment in die Stille, aufs Sofa, die Matte oder ein Kissen zurück. Schließen Sie die Augen. Spüren Sie in sich hinein und blättern Sie in Ihren Erinnerungen. Können Sie einige Ihrer Widerstände erkennen? Wie sehen diese aus? Beobachten Sie sich selbst: „Was tue ich, wenn ich eigentlich das und das tun möchte oder tun sollte? Wovon fühle ich mich ab- oder aufgehalten?“

Sind Sie so weit? Dann kommen wir zum nächsten Schritt.

Wenn wir nicht gerade zu ausgeprägtem Masochismus neigen oder schlicht schlechten Gewohnheiten frönen, haben wir selbst bei Verhaltensweisen, mit denen wir uns behindern,

noch eine sogenannte positive Absicht. Auch „negative“ Verhaltensweisen und Widerstände haben also meistens noch irgendeinen Vorteil für uns. Diese positiven Absichten und Vorteile können ein Hinweis für die späteren „richtigen“ Verhaltensweisen und Lösungen sein, mit denen wir uns dann nicht mehr im Weg stehen.

Versuchen, die gute Absicht hinter meinen Widerständen zu erkennen

Ein Beispiel: Sie haben eine große Familie mit vielen Kindern und eine eher knappe Kasse. Nette Nachbarn schenken Ihnen permanent alle möglichen Dinge, um Sie zu unterstützen. Sie wollen Ihre Nachbarn nicht verstimmen und nehmen alles mit Dank an. Doch bis Sie dazu kommen, alles zu sichten, einige Teile für sich zu behalten und den großen Rest zu Sammelstellen und Ähnlichem zu geben, droht Ihre Wohnung langsam, aber sicher zu verstopfen. Das ist Ihre „negative“ Verhaltensweise.

Ihre positive Absicht dahinter könnte sein, sich die Hilfsbereitschaft der Nachbarn erhalten, die gute Beziehung zu ihnen nicht gefährden oder diese nicht verletzen zu wollen. Hilfsbereitschaft, gute Beziehung, Rücksichtnahme auf die Gefühle anderer und manche gute Gabe sind Ihre Vorteile.

Eine „richtige“ Verhaltensweise könnte darin bestehen, die Nachbarn zu bitten, nur noch auf eine direkte Frage von Ihnen zu reagieren. Die Nachbarn würden nur noch in den Fällen helfen, in denen Sie selbst um Hilfe bitten, weil Sie diese wirklich brauchen. Wenn Sie zudem noch möglichst einfühlsam betonen, wie sehr Sie eine solche zielgerichtete Hilfe zu schätzen wissen, dürfte sich eigentlich kaum jemand vor den Kopf gestoßen fühlen.

Jetzt sind Sie dran.



Übung 3: Positive Absicht hinter Widerständen erkennen

Versuchen Sie, solche positiven Absichten hinter Ihren Widerständen und Ausweichmanövern zu erkennen. Nehmen Sie sich eine Sache vor, die Sie am Handeln hindert. Das kann einer der oben erwähnten Gründe für Nicht-Handeln sein. (Was bremst Sie aus: Überlegungen wie kein Geld oder Gefühle wie Angst.) Oder es kann eine Erscheinungsform von Nicht-Handeln sein. (Was tun Sie stattdessen: zum Beispiel vor dem Fernseher zu hängen, statt Hausaufgaben zu machen; die erwähnten Übersprunghandlungen.) Welcher Vorteil oder welche Vorteile könnte(n) sich dahinter verbergen?

Zur Erklärung: Unsere Angstmotivation ist oft größer als unsere Veränderungsmotivation. Das bedeutet, wir streben oft eher danach, Schmerzen, Gefahr, Unbequemlichkeiten zu vermeiden, als Schönes, Neues, Verbesserungen zu gewinnen. Damit wähnen wir uns auf

der sicheren Seite, auch wenn das Vermeiden in Wirklichkeit mehr Schaden zufügen kann als das Gewinnen.

Veränderungen sind deshalb oft erst möglich, wenn wir sie wirklich als positiv und wertvoll empfinden. Aus diesem Grund habe ich Sie mit der ersten Übung nach dem Wert Ihrer Träume, Ziele, Anliegen, nach deren positiven Ergebnissen suchen lassen. Damit möchte ich Ihre Motivationswaage etwas zugunsten des Schönen, Neuen verschieben.

Sie können sich die Sache aber auch etwas erleichtern, indem Sie gleich an Ihren Widerständen ansetzen, sich klarmachen, was diese eigentlich für Sie bewirken wollen, und dazu dann Alternativen suchen. Dafür ist die dritte Übung gedacht gewesen und damit machen wir jetzt auch im nächsten Teil dieses Mini-Kurses weiter.

Teil 3: Wie befreie ich mich?

Für gewöhnlich sind wir ziemlich gut darin, Lösungen für die Probleme anderer zu haben. (Ob wir damit nun richtig liegen oder nicht.) Bei unseren eigenen Problemen greift dagegen gern die bekannte Betriebsblindheit – oder eben der eine oder andere Widerstand.

Deshalb habe ich zunächst eine Übung für Sie, mit der Sie sich an fremden Problemen sozusagen darauf einschießen können, Lösungen zu finden. Ihre eigenen Hindernisse sind dann als Nächstes dran.

Meine Kreativität für Lösungen wecken



Übung 4: Auf Lösungssuche einstimmen

Kitzeln Sie Ihre Kreativität. Ich nenne Ihnen gleich einige Widerstände und Ausweichmanöver. Welche Lösungen oder Alternativen fallen Ihnen dazu ein? Was würden Sie jemandem mit einem solchen Widerstand oder Problem empfehlen? Was würden Sie tun?

- Sie wollen für Ihre Prüfung lernen, landen aber immer wieder vor dem Fernseher.
- Sie wollen nach Übersee (Amerika, Australien usw.) verreisen, haben aber Flugangst.
- Sie wollen sich mit Schreiben selbstständig machen, wissen aber nicht, womit genau.
- Sie wollen ein Buch schreiben, bekommen aber nie die Kurve, damit anzufangen.
- Sie wollen sich ein Haus bauen, haben aber kein Geld.

Haben Sie sich eingeschossen? Dann wird es ernst. Jetzt geht es Ihren eigenen Widerständen an den Kragen – mit der nächsten Übung.

Nach Alternativen für die positive Absicht meiner Widerstände suchen
