

# Change

von Robert Fritz

Menschen denken, dass persönliche Veränderung schwierig ist. Sie sind zu dieser Schlussfolgerung gekommen, weil sie immer dann, wenn sie sich selbst verändern wollten die Erfahrung gemacht haben, dass es sehr schwer oder einfach unmöglich war. Aber in dem Prozess unserer Lebensgestaltung ist Veränderung immer wieder an der Tagesordnung. Wir sehen, dass wir etwas ändern möchten, wir wollen es machen, wissen aber nicht, ob wir dabei Erfolg haben werden.

Viele predigen „Commitment“. Die Vorstellung dabei ist, sich selbst zu der Veränderung zu zwingen, indem man sich verspricht sich ein neues Verhalten, eine neue Fähigkeit, eine neue Gewohnheit oder einen neuen Wesenszug anzueignen. Im nächsten Schritt muss man sich immer wieder daran erinnern, was man sich versprochen hat. Genau genommen versucht man sich dadurch selbst dahin zu manipulieren was man sich ursprünglich versprochen hat. Das Versprechen einzuhalten das man sich selbst einmal gegeben hat, wird dann zum einzigen Grund sich zu ändern. Die wahre Motivation bleibt verborgen. Was übrig bleibt ist kein echter Wunsch, sondern die Verpflichtung übereinstimmend mit seinem eigenen Versprechen zu bleiben.

Wenn wir uns Menschen ansehen, die sich erfolgreich vom Rauchen zum Nichtrauchen, von wenig zu viel Bewegung oder von ungesunder zu gesunder Ernährung verändert haben, dann sieht es so aus als verfügten sie über ein starkes Commitment. So wurde die Vorstellung zu Commitment populär ... „wenn ich mir selbst gegenüber ein Commitment eingehe, werde ich es auch schaffen“.

Fakt ist, dass viele Vorstellungen zu persönlicher Veränderung aus einer oberflächlichen Betrachtung entstanden sind. Ein Unverständnis der wahren Dynamik führt dazu, dass die Effekte und nicht ihre Ursachen beschrieben werden. Das ist so als würde der Wind daher kommen, dass sich die Bäume hin und her bewegen. Natürlich können wir sagen, dass der Wind geht, wenn sich die Bäume hin und her bewegen. Daraus könnten wir folgern, dass eine Menge sich hin und her bewegender Bäume nötig ist um Wind zu produzieren. Genauso könnten wir auf den Gedanken kommen, dass wir für Veränderung Commitment brauchen.

Wenn Veränderung kein Commitment braucht, was dann? Ein paar Dinge. Das erste ist eine klare Motivation hin zu einem erwünschten Ergebnis, statt gegen seine unerwünschten Folgen. Niemand kann ein neues Verhalten beibehalten, solange es darum geht etwas zu vermeiden. Natürlich wollen wir Krankheit, Unfälle, Schwierigkeiten und Streit vermeiden. Aber sobald wir auf den Konflikt den wir dabei empfinden reagieren, richtet sich unsere Motivation darauf diesen Konflikt los zu werden. Mehr Konflikt führt zu mehr Vermeidung. Das heißt dann folgendes: Zuerst führt der Weg des geringsten Widerstandes dahin das neue Verhalten anzuwenden. Durch die neuen Schritte verringert sich der Konflikt und der Weg des geringsten Widerstandes führt wieder zur Aufgabe des neuen Verhaltens.

So viele willige Menschen erweisen sich als unfähig bei einem Programm zu bleiben, egal welches Programm es ist. Sie oszillieren und haben keine Ahnung warum. Gewöhnlich folgen auf die Oszillation Selbstvorwürfe. Wenn sie zu Rauchen aufgehört haben und später wieder anfangen, werden sie vielleicht folgendes zu sich sagen: „Du hast einen schwachen Willen“, oder „Du betrügst dich“, oder „Du bist einfach nicht gut“ oder „ Du bist ein Versager“.

Was können wir aus der Oszillation und der nachfolgenden Selbstkritik lernen? Zwei wichtige Dinge. Zuerst, dass Handlungen die auf einen Konflikt basieren in die Oszillation führen. Als zweites, dass es die Menschen persönlich nehmen. Das „es“ hier ist der treibende Faktor in dieser grundlegenden strukturellen Dynamik. Struktur ist genauso wie Schwerkraft oder Physik nichts Persönliches.

Veränderung die auf einem Konflikt basiert hat keinen Bestand. Veränderung die durch einen Wunsch motiviert ist, schon. Und Schwindeln funktioniert nicht. Sie können nicht sagen, dass sie hinter einem erwünschten Ergebnis her sind, wenn das was sie tun eine Reaktion auf etwas ist, das sie vermeiden möchten. Vielleicht ist dieser Punkt etwas hintergründig. Manche Menschen verstehen dieses Prinzip von Wunsch versus Konflikt; Sie reagieren auf einen Konflikt, wissen aber, dass sie gerade etwas für die Erfüllung ihres Wunsches tun. Es geht nicht darum wie es beschrieben wird, sondern wie es wirklich ist. Die Wahrheit setzt sich zum Schluss immer durch.

Das nächste Prinzip in Zusammenhang mit Veränderung ist die Macht der Wahl. Die grundlegende Einsicht dabei ist: Sie können etwas tun, oder es sein lassen. Viele Menschen benutzen das Wort Wahl, meinen aber etwas anderes. Sie meinen damit nicht, dass sie etwas tun oder lassen können,

sondern dass sie sich bei dem was sie tun wollen, vormachen sollten, dass sie es gerne tun. Und das nennen sie dann eine Wahl haben.

Wenn Veränderung nicht auf einer Wahl basiert hat sie keinen Bestand. Und Wahl ist hier nicht gleichbedeutend mit „Commitment“ (was von der Annahme ausgeht, dass sie die Wahl nicht wegen der Veränderung getroffen haben. Also müssen sie eine Verpflichtung eingehen und keine Wahl treffen). Sie können es tun oder nicht. Aber oft wird die Struktur in der sich eine Person befindet keine Veränderung zulassen. Das liegt daran, dass erst eine neue Struktur erforderlich ist, bevor Veränderung stattfinden kann. Deshalb ist strukturelle Spannung der Schlüssel für Veränderung.

Nur strukturelle Spannung, die dynamische Spannung, die aus dem Verhältnis zwischen dem gewünschten und dem aktuellen Zustand entsteht, kann sich zu Gunsten des erwünschten Zustandes auflösen. Sie kann erfolgreich sein und sie hat die strukturelle Tendenz erfolgreich zu sein. Mit struktureller Spannung ist die Natur auf ihrer Seite.

Veränderung ist ein Prozess der zu einem Ergebnis führt. Sehr oft denken Menschen an einen Veränderungsprozess ohne ein Ende im Auge zu haben. Deshalb tendieren sie dazu ihr Denken wieder darauf zu richten, gegen was sie sind. Um Veränderung neu zu erlernen, brauchen wir Klarheit darüber, was das Endergebnis ist, das mit der Veränderung realisiert werden soll. Das Rauchen aufzuhören ist ein Prozess der zum Nichtraucher führt. Was ist der erwünschte Zustand dazu? Gesundheit. Wenn wir uns nicht bewusst sind, dass Gesundheit das Ergebnis ist das wir anstreben, führen die Erfahrungspunkte des Veränderungsprozesses automatisch zurück zur Bedrohung durch Krankheit und damit zurück zur Konfliktmanipulation. Bald sind sie wieder bei einer Packung pro Tag und wundern sich wie das geschehen ist.

Ich verwende Rauchen nur als Beispiel. Jede Verhaltensänderung funktioniert auf diese Weise. Sei es Essgewohnheiten, zuviel telefonieren, unsicherer Fahrstil, Süchte alle Art und so weiter.

Die Macht der Wahl befähigt uns dazu unsere Entscheidungen strategisch um diese Wahl herum zu organisieren. Zuerst kommt die primäre Wahl, das heißt, das erwünschte Ergebnis ist ihnen wichtig genug, ihr Leben so zu organisieren, dass sie es auch erreichen. Diese Wahl sollten sie nicht mit Commitment verwechseln. Dies ist nicht Commitment sondern ein sich Festlegen. Primär bedeutet zuerst. Diese Wahl ist hierarchisch. Das heißt die primäre Wahl steht über anderen konkurrierenden Entscheidungen.

Die primäre Wahl generiert eine Reihe von sekundären strategischen Entscheidungen. Wenn sie gesund leben wollen, ist eine sekundäre Entscheidung vermutlich Sport zu treiben. Möglicherweise mögen sie keinen Sport. Aber sie machen es, nicht weil sie es mögen, und auch nicht weil sie sich überzeugt haben, dass sie es mögen, sondern weil es direkt ihre erste Wahl unterstützt. „Ich mach das was ich nicht mag, weil es das unterstützt was mir wichtiger ist.“

All das ist denen bekannt, die meine Arbeit kennen. Es gibt nichts Neues hier. Aber Wissen ist nur die Basis für Praxis. Denken sie an einige Veränderungen, die sie in ihrem Leben machen wollen. Schreiben sie es auf. Vergewissern sie sich, dass sie das tatsächliche Ergebnis aufgeschrieben haben und nicht nur den Prozess den es ihrer Meinung dazu braucht. Dann schreiben sie ein genaues Bild der aktuellen Situation dazu: Wo stehen sie jetzt im Verhältnis zu ihrem erwünschten Ergebnis? Und dann schreiben sie die sekundären Entscheidungen auf, die sie treffen müssen, um das Ergebnis zu unterstützen. Denken sie daran, sie müssen diese sekundären Entscheidungen nicht treffen. Wählen heißt, sie können es tun oder auch nicht. Wenn ihnen aber das erwünschte Ergebnis wichtiger ist als ihre Ablehnung der Schritte die möglicherweise erforderlich sind, ist es ihre höhere Motivation diese Schritte zu gehen. Sie werden merken, wenn sie alles auf strukturelle Spannung, die richtige Motivation für ein erwünschtes Ergebnis und eine Reihe sekundärer Entscheidungen aufbauen, wird sie die Veränderungen zu ihren erwünschten Ergebnis führen, erfolgreich und anhaltend sein.