

## SindnochProbleme?

Es gibt Menschen, die denken sich gesund, schlank und reich. Und die anderen, sind das die Dummen? Ein Mentaltrainer erklärt, was drin liegt.

Der Mensch denkt. Zigtausend Gedanken am Tag. Nützt aber wenig, denn Gott lenkt, heißt es. Man könnte das Denken also gleich sein lassen. Doch es lässt sich nicht abstellen, der Mensch trägt sein Gehirn an zu exponierter Stelle spazieren. Überall hat er es dabei, sogar im Bett. Kaum ein Dichter oder Denker, der im Laufe seiner Karriere nicht wenigstens ein Bonmot zum Thema beizutragen hätte. Vom Loblied über Nicht-Denken (Zen) über permanentes Umfokussieren (Picabia: „Der Kopf ist rund, damit das Denken die Richtung ändern kann“) bis über den persönlichen Tellerrand hinaus (Schopenhauer: „Jeder nimmt die Grenzen seines Horizontes für die Grenzen der Welt“) reicht der Reigen schlauer Worte. Als Anleitung zu richtigem Denken taugen sie nur bedingt.

Doch was ist richtiges Denken? Kein Professor, Pädagoge oder Politiker hat jemals eine nützliche Definition beizutragen vermocht. Richtig soll hier heißen „hilfreich, eine bestimmte Herausforderung zu meistern“. Denn darum geht es im Leben schließlich, jedenfalls wenn man's sportlich nimmt.

Denken schafft Realitäten. Ein verheißungsvoller Annäherungsversuch an richtiges Denken läuft deshalb über die Ergebnisse, die der Gehirnbenutzer damit erzielt. Ärgere ich mich etwa über meinen Kollegen oder hadere ich mit meinem Einkommen, kann ich mich zum Beispiel fragen: Was denke ich über Thema A und Thema B, welche Glaubenssätze und Werte bestimmen meine Einstellung zu Personen und Dingen? Und was oder wie müsste ich denken, damit ich bei diesem Thema entspannt sein kann?

Das ist schwierig, sagen Sie? Dann liegt es vielleicht daran, dass es nicht Sie zu sein scheinen, der Ihre Gedanken und Gefühle bestimmt. Die Regierung, die Eltern oder der Partner gehören zu den beliebtesten Sündenböcken, dabei reicht oft schon der unbestechliche Blick ins eigene Innere. Zwei Beispiele: Wer nicht weiß, dass er glaubt, dass Geld den Charakter verdirbt, weiß auch nicht, dass er unbewusst immer wieder dafür sorgt, knapp bei Kasse zu bleiben, obwohl der Wunsch nach Reichtum unüberhörbar ist; wer will sich schon den Charakter verderben. Wenn sich die Führungskraft ihrer Überzeugung nicht bewusst ist, dass man alles selbst machen muss, um gute Ergebnisse zu erzielen, weiß sie auch nicht, dass sie immer wieder ihre Mitarbeiter dazu veranlasst, jene Fehler zu liefern, die ihre Überzeugung untermauern. So ist das mit den sich selbst erfüllenden Prophezeiungen.

Wenn Sie also immer wieder dieselben unerwünschten Erfahrungen machen, könnten Sie sich fragen, ob da nicht ein Sabotage-Programm aktiv ist. Als Faustregel kann dabei gelten: Ein Mal ist ein Ereignis, zwei Male eine Wiederholung, und ab dem dritten Mal lässt sich von einem Muster sprechen. Muster lassen sich nur durch schonungsloses Querdenken unterbrechen. Doch seien Sie sich darüber bewusst, dass solche Gedanken die relative Ruhe der bisherigen Nicht-Lösung stören. Dazu gleich mehr.

Richtiges Denken ist eine Frage der Richtung. Der erste Schritt gen Lösung ist, den Fokus zu schwenken, auch dorthin, wo es weh tut. Jetzt haben Sie, liebe Leserinnen und Leser, für ein paar Minuten die Gelegenheit, auf besondere Weise über ein Problem nach- und vorzudenken, das Ihnen unter den Nägeln brennt. Wenn Sie es wirklich lösen

möchten, laden wir Sie ein, mit größtmöglicher Offenheit folgende Fragen für sich zu beantworten.

1. Wer hat eigentlich das Problem? Nicht Sie? Dann sind Sie es schon los und können das nächste nehmen. Weiter bei 2.
2. Woran merken Sie überhaupt, dass es ein Problem ist?
3. Wie können Sie erreichen, dass das Problem nicht gelöst oder noch problematischer wird? Welche Möglichkeiten zur Verhinderung der Lösung haben Sie noch nicht genutzt? Es mag eine bittere Erkenntnis sein, doch Sie haben Ihren Eigenanteil am Problem. Die gute Nachricht: Dann haben Sie auch die Macht, es zu lösen. Bedeutende Unterstützung leistet dabei gleich die nächste Frage:
4. Welche positiven Nebenwirkungen hat das Problem? Wovor schützt es Sie, was vermeiden Sie, indem Sie es haben?
5. Wofür ist es gut, noch nicht am Ziel zu sein?
6. Apropos Ziel. Haben Sie sich schon einmal gefragt, wohin es stattdessen gehen soll? Wie sieht die ideale Lösung aus, und was am gegenwärtigen Zustand soll so bleiben, wie es ist?
7. Welche Glaubenssätze über sich selbst und die Welt wären einer Lösung zuträglich? Ein Tipp: Wie wäre es mit „Ich besitze die nötigen Fähigkeiten“, „Veränderung ist möglich“ oder Ähnlichem. Doch
8. womit müssen Sie wohl fertig werden, wenn Ihre Lieblingslösung da ist, und wollen Sie das überhaupt?
9. Wer nicht an Wunder glaubt, erlebt auch keine. Deshalb hier die Wunderfrage: Angenommen, Sie wachen eines Morgens auf, und es ist über Nacht ein Wunder geschehen. Alle Bestandteile des Problems sind fort und die optimale Lösung ist da. Woran merken Sie es (was sehen, hören, fühlen Sie)? Woran merken es andere, wer merkt es als Letzter (doch nicht etwa Sie selbst)?

Die Wunderfrage führt auf spielerische Weise zur Lösung. Wer ein Mentaltraining besucht, lernt meist in Anlehnung an die Silva-Mind-Methode (siehe Kasten), sich eine Lösung oder ein Ziel mit allen Sinnen vorzustellen. Sie entspannen sich, schließen die Augen und machen sich ein inneres Bild auf Ihrer geistigen Leinwand, sehen sich glücklich und zufrieden in diesem Film, wie Sie mit Ihrem Ferrari durch die Landschaft brausen, hören den Motor und die schimpfenden BMW-Fahrer rechts von Ihnen, fühlen die Vibrationen der Karosserie und riechen, wenn es denn Spaß macht, den Schweiß von Michael Schumacher. Der Mentaltrainer Ihres Vertrauens wird Ihnen empfehlen, sich keine Gedanken über den Weg zu machen, der Sie ans Ziel bringt; Gott oder das Universum regeln das schon. Über die Sinnhaftigkeit dieses Vorgehens sei hier kein Kommentar geschrieben; probieren Sie's einfach aus. Fahren Sie nach fünf, sechs Jahren immer noch Ihren Fiesta, hat es wohl nicht funktioniert, und Sie versuchen etwas anders. Vielleicht holen Sie dann noch einmal diesen Artikel mit den lösungsorientierten Fragen heraus. Die bringen die nötige Erdung, die dem von Optimistenclubs und Mentaltrainern häufig propagierten Positiven Denken mit seiner Orientierung alleine am Schönen und Erstrebenswerten häufig fehlt (siehe Kasten). Besonders die Massenmotivationskünstler in den vollbesetzten Kongresshallen unterschlagen gerne, dass es gute Gründe geben

kann, vor dem Griff nach den Sternen erst einmal den eigenen Keller aufzuräumen. Die Folge: Schon wenige Tage nach dem Hochgefühlsevent entweicht die heiße Luft aus den aufgepumpten Teilnehmern, die den Fall von knapp unterhalb der Zimmerdecke auf den harten Boden der Tatsachen erst einmal verdauen müssen. Doch dieser Boden ist heilsam, weil er den Menschen dazu bringt, das anzunehmen, was ist. Und das ist die sichere Basis jeden Wandels. Mit der klaren Analyse des Ist-Zustandes und der Formulierung eines Zieles beginnt der kreative Prozess.

Wenn Sie etwas erschaffen oder verändern wollen, brauchen Sie Ideen. Die liefert Ihr Gehirn nicht immer von selbst. Kreativ sein kann zwar jeder, Voraussetzung ist indes zu allererst die Erlaubnis dazu, sei es in der Persönlichkeit des Einzelnen oder im System des Teams oder Unternehmens. Erlaubnis ist das Gegenteil von Einschränkung und bedeutet, wenigstens zu Beginn des Prozesses alle Ansätze zuzulassen, die das kreative Gehirn liefert, und seien sie noch so abwegig. Mit dem ungebremsten Informationsstrom stellen sich mit einiger Sicherheit auch solche Ideen ein, die das jeweilige Problem einer Lösung näher bringen. Das bedeutet, dem Einfallsreichtum zuliebe zunächst auf das zu verzichten, was der aufgeklärte Mitteleuropäer am besten kann und immerfort muss: das geliebte kritische Denken.

Das verlangt Disziplin, kann aber auch spielerisch durch die Krücke einer Kreativitätstechnik wie der Reizwort-Technik (siehe Kasten) oder des Brainstormings erreicht werden. Ist die frei fließende Sammlung der Ideen beendet, so mag sich der innere Zensor noch einen Moment gedulden, denn erst ist die Phase der Umsetzung an der Reihe. So jedenfalls will es die – zweifellos erfolgsgeadelte – Strategie von Walt Disney, wie sie der NLP-Entwickler Robert Dilts herausgearbeitet hat (NLP siehe Kasten). Erst wenn die Ideen per gedanklicher Simulation in die Realität umgesetzt sind, folgt die Kritikphase, aber bitteschön konstruktiv. Hier klopfen Sie alle Ansätze auf Stimmigkeit ab und schätzen ihre Wirkung auf die Zielgruppe ein. Sie betreiben also Qualitätssicherung. Was Sie beanstanden, fliegt nicht etwa in den Papierkorb, sondern wird, wenn es Potenzial hat, neu in den Kreislauf eingespeist.

Kommt Ihnen in diesem Artikel das Nicht-Denken zu kurz, so haben Sie natürlich Recht. Der Stürmer im Ballbesitz, der vor dem gegnerischen Tor erst einmal nachdenkt, wird allenfalls die Zuschauerränge oder das Bein eines Gegenspielers treffen. In der Tat hilft gezieltes Nicht-an-das-Thema-Denken oft bei der Lösungsfindung. Lassen Sie sich von Ihrer Intuition unterstützen, die sich vorzugsweise in Träumen, Symbolen oder plötzlichen Ideen äußert. Geben Sie, nachdem Sie sich mit einer Sache intensiv beschäftigt haben, dem eigenen Inneren einen expliziten Suchauftrag und wenden Sie sich dann anderen Dingen zu. Nach einer „Inkubationsphase“ von einigen Stunden bis Tagen kann es gut sein, dass Sie unverhofft von einem Geistesblitz getroffen zu werden, vorzugsweise beim Putzen oder Baden, im Traum oder kurz vor dem Einschlafen. Je öfter Sie das Vorgehen wiederholen, desto effektiver wird es.

Oder glauben Sie etwa, Kreativität sei nur etwas für Kinder und Künstler? Wenn ja, dann seien Sie nicht überrascht, wenn Sie sich nicht kreativ genug finden. Sie sind nur einer sich selbst erfüllenden Prophezeiung auf den Leim gegangen. Kreativität ist etwas ganz Gewöhnliches. Sie meint nichts weiter als die erstmalige Kombination von unterschiedlichen Dingen auf neuartige Weise. So wie der Rasenmäher seinerzeit eine neuartige Kombination von Messer und Motorantrieb war. Probieren Sie's aus. Nehmen Sie eine x-beliebige Situation, in der Sie sich immer gleich verhalten. Kombinieren Sie

diese Situation mit einem Verhalten, das sich von der gewöhnlichen Variante deutlich unterscheidet, und schauen Sie, was passiert. Nur Mut! Das ist kreativ und macht Spaß, und niemand wird Ihnen den Kopf abreißen (vorausgesetzt, Sie stecken ihn bei dieser Übung nicht in den Tigerkäfig). Auf jeden Fall erweitert es Ihre Wahlmöglichkeiten. Und Sie haben dazu gelernt in puncto Horizonterweiterung – schon zu Schopenhauers Zeiten war das eine Schlüsselkompetenz. Nur eine Wahlmöglichkeit zu haben bedeutet Zwang, zwei Möglichkeiten sind oft nur ein Dilemma. Echte Wahlfreiheit beginnt bei drei Möglichkeiten. Erfolgreich ist, wer über die größte Flexibilität im Denken und Verhalten verfügt. Ihr Kopf ist rund. Sie werden sich noch wundern.

### Positives Denken und andere Verdächtige

Das Positive Denken hat viele Erfinder. Schon **Marc Aurel** (121-180) wusste, dass das Leben das ist, wozu unsere Gedanken es machen. Besser also, man denkt positiv. Diese Art der Selbstbeeinflussung pflegte der französische Apotheker **Emil Coué** (1857-1926) mit bewusster Autosuggestion. Sein Credo: Unsere Vorstellungskraft und Gedanken verwirklichen sich irgendwann, sind aber lenkbar. Typischer Ablauf: Man setze sich ein Ziel, entspanne und sage sich eine passende Affirmation wie etwa „es geht mir von Tag zu Tag in jeder Hinsicht besser und besser“. Die Methode des **Silva Mind Control** ist strukturierter. Man zählt sich in Selbsttrance hinab (10-1) und visualisiert sein Ziel oder eine Problemlösung möglichst mit allen Sinnen, was auch Programmieren genannt wird und nicht mit NLP (siehe unten) zu verwechseln ist.

Wem an seinem Alltag etwas nicht gefällt, muss also nur sein Denken ändern, sagen die Think-Positive-Profis von **Dale Carnegie** bis **Norman Vincent Peale** und Trainer wie **Anthony Robbins** und seine Nachahmer. Das Prinzip ist nicht von der Hand zu weisen, den Unterschied macht freilich der Umgang mit dem Schatten aus, der das Licht bekanntlich automatisch begleitet. Die Philosophie des **Neurolinguistischen Programmierens** (NLP) etwa erkennt diesen Umstand an. Eine Zieldefinition nach NLP-Grundsätzen fragt nach der sogenannten Ökologie, also auch nach den Nachteilen, die das Erreichen des Soll-Zustandes mit sich bringt. NLP ist entstanden aus der Analyse der Arbeitsweise hervorragender Therapeuten mit der Absicht, ihre erfolgreichen Sprachmuster und Strategien lernbar und in ganz unterschiedlichen Kontexten praktikabel zu machen.

Für alle, auch die hier nicht genannten Ansätze gilt jedoch: Es ist der jeweilige Trainer, Coach oder Therapeut, der die Methoden kombiniert und mit Leben erfüllt – zum Nutzen oder, im schlimmsten Fall, Schaden seiner Kunden. Spielen Sie also mit dem Gedanken an ein Coaching oder eine Fortbildung im Bereich der Persönlichkeitsentwicklung, so denken Sie bei der Auswahl nicht allzu positiv. Seien Sie kritisch und fragen Sie genau nach.

Der Autor ist Coach und Journalist und gibt Seminare unter anderem in Kreativität sowie beruflichem und biographischem Schreiben. Web: [www.klausrentel.de](http://www.klausrentel.de), E-Mail: [info@klausrentel.de](mailto:info@klausrentel.de)