

DORO PLUTTE

**Wie Haltung
unser Leben
verändert**

Von Kopf bis Fuß
zu mehr Sicherheit,
Präsenz und Herzlichkeit

Mit Illustrationen
von Joy Katzmarzik

Inhalt

	Prolog	7
1	Zeigt her eure Füße!	11
	<i>Innencheck: Werte</i>	19
2	Dem Leben Beine machen	27
	<i>Innencheck: Ziele</i>	31
3	Auf die Knie!	41
	<i>Innencheck: Sicherheit</i>	50
	Kommunikation in Zahlen – oder: warum wir dem Körper glauben	57
4	Aus dem Bauch heraus	61
	<i>Innencheck: Entscheidungen</i>	68
5	Wer kommt in meine Arme?	78
	<i>Innencheck: Achtsamkeit</i>	84
6	Hände hoch!	95
	<i>Innencheck: Verantwortung</i>	101
	Embodiment – oder: wie der Körper das Gefühl steuert	115

7	Herzstück	119
	<i>Innencheck: Liebe und Dankbarkeit</i>	127
8	Auf Brust und Lunge	134
	<i>Innencheck: Freiheit</i>	142
9	Rückenwind	155
	<i>Innencheck: Vergebung</i>	164
	Spiegelneuronen – oder: warum unsere Haltung ansteckend ist	169
10	Mach den Mund auf!	172
	<i>Innencheck: Wahrhaftigkeit</i>	184
11	Augenblick noch	193
	<i>Innencheck: Empathie</i>	202
12	Reine Kopfsache	211
	<i>Innencheck: Veränderung</i>	220
	Quellennachweis	233
	Danke, danke, danke	234
	Viten	236

Prolog

Welche Haltung haben Sie, gerade jetzt in diesem Moment? Möglicherweise ertappen Sie sich dabei, wie Sie automatisch den Rücken strecken oder die Schultern straffen, sich auf Ihrem Stuhl etwas aufrichten oder in der Buchhandlung einen Zentimeter größer werden, während Sie diese Zeilen lesen. Paul Watzlawick hat einmal gesagt: »Man kann nicht nicht kommunizieren.« Ich behaupte: »Man kann nicht keine Haltung haben.« Die Frage ist, ob sie uns bewusst ist, ob wir sie aus freien Stücken wählen oder ihr ausgeliefert sind.

Dabei meine ich zum einen die Körperhaltung, zum anderen aber auch die innere Haltung, die uns genauso wie die äußere permanent unterbewusst steuert und unser Handeln beeinflusst. Sie haben eine innere Haltung, während Sie das Badezimmer putzen, einen Vortrag halten oder sich mit Ihrem Partner streiten. Unsere innere Haltung entscheidet darüber, wie wir Nachrichten lesen, mit Vorwürfen umgehen und über unsere Kollegen sprechen. Sie beeinflusst, was wir von uns selbst und anderen denken, wie wir Geschehnisse bewerten und wie wir uns verhalten.

Ob wir erfüllt sind, das Beste aus allem machen, ob wir innerlich immer wieder aufblühen und strahlen oder ob wir ein Leben führen, das sich stumpf, hohl und fremdbestimmt anfühlt, all das hängt stark von unserer Haltung ab.

Wie kann ich herausfinden und steuern, mit welcher Haltung ich durchs Leben gehe? Dieses Buch soll eine Einladung sein, Antworten auf diese Fragen zu finden. Nicht auf einer abstrakten, philosophischen Ebene, sondern ganz praktisch und sofort anwendbar. Dazu helfen zahlreiche Übungen, Tipps und Anregungen, mit denen Sie das Gelesene vertiefen können.

Ein kurzes Experiment zu Beginn: Denken Sie an das letzte Gespräch, das Sie geführt haben. Verschränken Sie Ihre Arme dabei vor dem Oberkörper, runzeln Sie die Stirn, pressen Sie die Lippen aufeinander und konzentrieren Sie sich auf all das, was Ihnen negativ aufgefallen ist. Denken Sie an die Worte oder das Verhalten Ihres Gegenübers – und an Ihr eigenes Verhalten. Fühlen Sie sich bewusst in eine Haltung der Kritik, des Vorwurfs und des Ärgers hinein.

Dann schütteln Sie sich einmal kurz durch und schütteln Sie auch das schlechte Gefühl ab. Entspannen Sie Ihr Gesicht, lächeln Sie. Schwingen Sie die Arme hin und her, tun Sie so, als wollten Sie Ihr Gegenüber umarmen. Konzentrieren Sie sich auf alles, was Ihnen positiv aufgefallen ist. Bewerten Sie den anderen, sich selbst und das gesamte Gespräch als etwas Gutes. Nehmen Sie eine Haltung der Annahme, Neugierde und Herzlichkeit ein. Durch diese kleine Übung können Sie feststellen, wie stark Ihre innere Haltung die Wahrnehmung und Bewertung einer Situation beeinflusst.

Haltung beinhaltet für mich dabei immer beides: Körpersprache und innere Haltung. Beides bedingt sich gegenseitig. Seit einigen Jahren interessieren mich besonders die Schnittstellen, die Verbindung zwischen innen und außen: wie das sogenannte Mindset den Körper beeinflusst und wie ich andererseits über die Körperhaltung auch zu einer neuen inneren Position und Sicherheit finden kann. Alles ist miteinander verbunden – auch in diesem Buch. Fragen wie »Wie halte ich am besten meine Hände beim Sprechen?« oder »Was kann ich tun, wenn mir vor einem wichtigen Termin die Knie zittern?« richten zu Beginn eines Kapitels zunächst den Fokus auf die äußere Haltung. Anschließend folgt ein »Innencheck«, in dem es etwa um die Frage geht, welchen Werten wir folgen oder welche Ziele uns im Leben wichtig sind.

Sie können dieses Buch auf verschiedene Weise lesen. Entweder begeben Sie sich auf eine ganzheitliche Reise von Fuß bis Kopf, auf der Sie sowohl viel Interessantes über Ihre Körperhaltung als auch über Ihre innere Einstellung lernen können. Wenn Sie lieber bei den praktischen Tipps zur Körpersprache bleiben möchten, lesen Sie jeweils nur die ersten Kapitelabschnitte. Um tiefer einzusteigen und Ihre innere Haltung in den Blick zu nehmen, bieten sich die darauf folgenden Abschnitte an. Vielleicht stellen Sie bei sich eine Unsicherheit fest und suchen Rat. Zum Beispiel: Warum halte ich meinen Kopf immer so schief? Dann schlagen Sie einfach im entsprechenden Kapitel nach.

Als ich angefangen habe, dieses Buch zu schreiben, dachte ich an einen klassischen Ratgeber. Aber dann merkte ich schnell, wie viel ich bei dieser Vorgehensweise von dem zurückhalten würde, was mir geholfen hat, meine eigene Haltung zu finden. Ich bin nicht nur durch meine berufliche Expertise, sondern auch durch meinen persönlichen Lebensweg und meinen christlichen Glauben zu dem geworden, was ich heute bin. Deshalb erzähle ich Ihnen immer wieder aus meinem Leben, von schönen Momenten und Erfolgen ebenso wie von Schwächen und schwierigen Zeiten.

Das Thema Haltung hat auch mit Blick auf unsere Zukunft eine hohe Relevanz. Warum? Weil Maschinen demnächst vielleicht klüger als Menschen sein werden. Geht es um Wissen, Logik und mechanisches Können, sind wir – schon jetzt oder aber bald – vermutlich abgehängt. Die Covid-19-Krise hat die Digitalisierung in vielen Bereichen noch beschleunigt. Was uns als Menschen einzigartig macht, ist die Fähigkeit, eine innere Haltung einzunehmen, diese zu leben und auch äußerlich zu vertreten. Jack Ma, der Gründer und lang-

jährige Chef der Alibaba Group, sagte in einer Rede: »Alles, was wir unseren Kindern beibringen, muss sich von dem unterscheiden, was Maschinen können.« Als Beispiele nennt er unter anderem Werte, Mitgefühl und Überzeugungen. Kein Roboter wird den Kern unserer Menschlichkeit ersetzen können, und es ist der Auftrag an jeden Einzelnen, sich selbst zu fragen: Mit welcher Haltung will ich in die Zukunft gehen? Was soll mich ausmachen, wofür will ich stehen, und zu welcher Art von Gesellschaft möchte ich beitragen?

Wenn Sie beginnen, dieses Buch zu lesen, können Sie sich bewusst dafür entscheiden, mit welcher Haltung Sie das tun möchten. Das Gefühl innerer Freiheit ist dabei wichtig. Schauen Sie, was Sie anspricht, was Sie ausprobieren oder übernehmen möchten. »Prüft aber alles, und das Gute behaltet«, um es mit der Bibel zu sagen. Den Druck, der aus einem stark ausgeprägten Drang zur Selbstoptimierung entstehen kann, finde ich wenig hilfreich.

Mir geht es nicht darum, mich selbst oder andere zu perfektionieren. Denn wir sind nicht dafür geschaffen, einem Idealbild hinterherzuhecheln, weder was unsere äußere noch was unsere innere Haltung angeht.

Sie sind schon sehr gut, so, wie Sie sind. In dieser Gewissheit geht es darum, Verantwortung zu übernehmen: die eigene Haltung nicht dem Zufall, der Prägung oder dem sozialen Umfeld zu überlassen, sondern frei und mündig zu entscheiden, wer Sie in dieser Welt sein möchten.

Ich wünsche Ihnen, dass Sie sich zu voller Größe aufrichten – innerlich und äußerlich.

Doro Plutte

»Zeigt her eure Füße!«

Vor Kurzem wollte ich einen gebrauchten Autositz für meine Tochter kaufen. Beim privaten Verkäufer angekommen, wurde mir an der Tür ein Sitz mit Fruchteriegel-Krumen und verschmutzten Gurten überreicht. Ich schluckte, tippelte hin und her, sank in mich zusammen. »Das ist ja eine Sauerei«, dachte ich. Doch dann stellte ich mich fest auf meine Füße, richtete mich auf und sagte: »Ich hatte mir diesen Sitz sauberer vorgestellt.« Am Ende einigten wir uns auf einen reduzierten Preis, und ich war zufrieden. Den Sitz habe ich später gereinigt, jetzt krümelt meine Tochter ihre eigenen Fruchteriegel ins Polster. Der entscheidende Moment war der, in dem ich einen sicheren Stand einnahm. So konnte ich eine klare Haltung vertreten, meine Meinung sagen und trotzdem freundlich bleiben. Ich konnte mich im wahrsten Sinne des Wortes positionieren. Und das beginnt mit den Füßen.

Sehr bewusst wird mir dieser Zusammenhang auch in meinem Job. Ich arbeite als Moderatorin, stehe dafür vor Publikum, auf Bühnen, in Fernsehstudios, früher auch vor Radiomikrofonen.

In diesem Buch werde ich Sie mitnehmen in diese für viele fremde Welt und Ihnen erzählen, was ich darin über Haltung gelernt habe. Es ist nicht relevant, ob Sie selbst vor Menschengruppen sprechen oder nicht. Alles lässt sich direkt auf das »normale Leben« übertragen. So zum Beispiel der Moment, wenn ich als Moderatorin an einem fremden Ort ankomme und als Erstes die große Bühne in Augen-

schein nehme, auf der ich später stehen soll. Um der aufkeimenden Anspannung zu begegnen, stelle ich mich der Umgebung, der Aufgabe und meiner Aufregung. Das bedeutet ganz praktisch: Ich stelle mich hin – an die Stelle, wo ich später sprechen werde. Ich stelle mich auf meine Fußsohlen, spüre die Verbindung zum Boden, nehme Kontakt auf und den Platz für mich ein.

Dieses Vorgehen funktioniert auch abseits von Bühnen und TV-Studios. »Ich stelle mich dem« kann bedeuten: Ich stelle mich einer blöden Situation, dem verdreckten Autositz, ich stelle mich meiner Verärgerung und meiner Unsicherheit. Unsere Füße sind wie ein Anker, der helfen kann, uns im Hier und Jetzt zu verorten. Wo bin ich gerade? Wofür stehe ich? Es tut gut zu wissen: Ich bin getragen. Nichts kann mich umhauen. Wenn ich mir das mitten im Trubel des Alltags für einen kurzen Moment klarmache, stehe ich danach sicherer und kann überzeugender auftreten. Sei es in einer Vorstellungsrunde beim Elternabend, in Verhandlungen mit einem Kunden oder wenn ich verschimmelten Käse im Supermarkt zurückgeben will. Nehmen Sie sich das nächste Mal, wenn Sie in der herausfordernden Situation sind, etwas anzusprechen, das Ihnen unangenehm ist, vorher einmal zehn Sekunden Zeit. Spüren Sie Ihre Fußsohlen. Treten Sie fest auf. Nehmen Sie Raum ein. Das geht auch im Sitzen, indem Sie beide Fußsohlen aufstellen und den Kontakt zum Boden bewusst wahrnehmen. Es wird die folgende Situation verändern.

Wenn ich vor großen Auftritten fest auftrete, merke ich, wie ich körperlich – und auch innerlich – stabiler werde. Obwohl ich eher in die Kategorie »klein und schmal« gehöre, spüre ich: Indem ich mit festem Stand vor Publikum stehe, haben die Menschen Respekt vor mir. Es stellt sich nicht die Frage,

ob ich etwas zu sagen habe oder nicht. Meine Körperhaltung zeigt: Ich weiß, was ich tue. Ich bin mir sicher. Auch dann, wenn ich als Moderatorin über Themen spreche, für die ich keine Expertin bin. Das kommt häufig vor. Mal geht es bei meinen Jobs um Kunst, mal um Materialforschung, dann um Digitalisierung des Mittelstands oder soziale Projekte in Indien. Ich arbeite mich in jedes Gebiet ein, lese Artikel darüber und führe Vorgespräche. Aber eine Expertin bin ich trotzdem nicht. Umso wichtiger ist in diesen Situationen eine klare Körpersprache. Gerade wenn ich thematisch nicht sicher bin, achte ich darauf, stabil zu stehen, mich zu erden, Festigkeit auszustrahlen. Im Verlauf der Moderation gehe ich auch hin und her oder verlagere das Gewicht von einem Bein auf das andere. Immer wieder aber stelle ich mich fest hin. Besonders in heiklen Situationen oder wenn meine klare Leitung, mein Durchgreifen gefragt sind.

Unabhängig davon, worüber wir sprechen, lesen Menschen die Sprache unserer Füße mit: Haben wir einen klaren Standpunkt? Stehen wir fest zu dem, was wir sagen, und hinter dem, was wir vertreten? Tun wir das nicht, entlarven uns wahrscheinlich unsere Füße. Sie wackeln nervös, wippen hin und her oder verknoten sich fast mit dem Stuhlbein. Deshalb: Positionieren Sie sich! Sei es, wenn Sie im Kollegenkreis eine Idee einbringen, bei der nächsten Gartenparty das Wort ergreifen oder Ihre Kinder bitten, das Zimmer aufzuräumen.

Ein sicherer Stand sendet nicht nur den Menschen ein Signal, die uns zuhören, sondern auch uns selbst. Unser Gehirn glaubt dem Körper. Mehr zu diesem Thema finden Sie im Kapitel über Embodiment (Seite 115). Für die Füße heißt das: Wenn ich sicher stehe, sende ich mir das Signal: Ich bin sicher. Mir kann nichts passieren. Mich haut so schnell nichts um.

Der zweite Schwerpunkt meiner Tätigkeit ist die Arbeit als Trainerin für Moderation und Kommunikation. Über die Jahre habe ich Hunderte Menschen geschult, die lernen wollten, sicherer aufzutreten – vor Publikum oder Kameras, aber auch in Konfliktgesprächen und im Alltag. Fast immer beginne ich mit genau diesem Zusammenhang: Sicher aufzutreten heißt erst einmal im ganz wörtlichen Sinne, sicher aufzutreten. Also fest zu stehen. Die Fußsohlen bewusst in Kontakt mit dem Boden zu bringen.

Der Sichere Stand

Der Sichere Stand ist eine Position, eine Körperhaltung, die Sicherheit und Klarheit ausstrahlt. Sie können ihn jederzeit nutzen, wenn Sie kommunizieren, sei es vor einer Gruppe von Menschen oder mit einer einzelnen Person.

Der Sichere Stand zeigt dem Gegenüber: Ich weiß, was ich sage und tue. Gleichzeitig hat diese Körperhaltung direkte Auswirkungen auf Ihre Eigenwahrnehmung: Sie steigern damit Ihr Selbstvertrauen, fühlen sich sortierter und kraftvoller.

Ausgangspunkt des Sicheren Stands sind Ihre Füße. Sie sollten hüftbreit auf dem Boden stehen. Bei Männern wird auch ein etwas weiterer Abstand als natürlich und stabil wahrgenommen.

Hüftbreit bedeutet: so weit voneinander entfernt wie die Knochen des Hüftgelenks, die Sie vorne im Becken, oberhalb Ihrer Oberschenkel, erspüren können.



Diese Position signalisiert: Ich fühle mich stabil und lebe geradlinig. Stehen die Füße deutlich breiter auseinander, wirkt es wie Dominanzgehebe oder Platzhirschgebaren. Machthungrige Männer stehen oft so, weil sie autoritär wirken möchten. Frauen tendieren hingegen dazu, ihre Füße enger als hüftbreit zusammenzustellen. Damit machen sie sich unbewusst klein und schmal, so als ob sie sich verstecken wollten.

Auch die Richtung, in die Ihre Zehenspitzen zeigen, ist aussagekräftig. Sind beide parallel nach vorne oder nur leicht nach außen gerichtet, vermittelt das: Diese Person weiß, wo es hingehet, sie ist zielstrebig. Sind die Füße deutlich nach außen gedreht, symbolisiert dies Unentschlossenheit. Sind die Füße nach innen gerichtet, signalisiert dies Hilfsbedürftigkeit und Unsicherheit.

Also: hüftbreit stehen, die Zehenspitzen nach vorn oder leicht nach außen ausrichten. Damit haben Sie die Grundlage für den Sicheren Stand geschaffen.

Eine kompakte Videoanleitung für den Sicheren Stand finden Sie unter: *doro.video/fuesse*

Auch interessant ...

- Durchschnittlich 1500 Schritte pro Tag legt ein Büroangestellter zurück. Ein Kellner bringt es auf etwa 10 000 Schritte, eine Hausfrau mit kleinen Kindern sogar auf 13 000. Durchschnittlich geht ein Mensch im Laufe seines Lebens etwa 200 Millionen Schritte und legt damit eine Strecke zurück, die etwa vier Mal um die Erde reichen würde.
- Früher war der Fuß das wichtigste Längenmaß. In vielen Teilen der Welt und auch in Deutschland wurden Größe und Entfernung in Fuß gemessen. Ein Fuß variierte, je nach Land, zwischen 25 cm und 34 cm. Mittlerweile hat der Meter den Fuß landläufig als Maßeinheit abgelöst,

aber in der See- und Luftfahrt wird die englische Maßeinheit Fuß immer noch verwendet. 1 ft (engl. *foot*, Plural *feet*) ist genau 30,48 cm lang. Das entspricht ungefähr unserer deutschen Schuhgröße 47.

- Unsere Vorfahren berührten den Boden beim Laufen noch direkt mit ihren Fußsohlen. Heute sind wir nur noch selten barfuß unterwegs. Schade eigentlich. Denn ohne Schuhe kann der Fuß die Belastung beim Gehen optimal abfangen und auf den ganzen Fuß verteilen – alle Muskeln und Sehnen werden gefordert und gestärkt, um den Fuß zu stabilisieren und flexible Bewegungen zu ermöglichen.

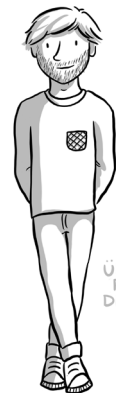
Die Sprache der Füße

Unser Körper kommuniziert permanent. Er sendet Signale, die uns meist nicht bewusst sind. Hier ein paar Beispiele, verbunden mit praktischen Tipps, wie Sie Ihre nonverbalen Botschaften an das anpassen können, was Sie tatsächlich vermitteln möchten.

Füße über Kreuz stellen

Das wirkt, als würden Sie auf Distanz zu Ihrem Gegenüber gehen wollen. Sie verschließen sich dem anderen und machen sich gleichzeitig kleiner.

Besser: Die Füße in Hüftbreite nebeneinanderstellen. Damit signalisieren Sie Offenheit und zeigen Größe.



Überkreuzte
Füße =
Distanz

Auf den Füßen wippen

Oft passiert es aus Nervosität, manchmal ist es der Versuch, sich größer zu machen und die Wichtigkeit der eigenen Aussagen zu unterstreichen. Tatsächlich wirkt die Bewegung unstet und zeigt, dass Sie sich selbst und Ihren Worten nicht ganz trauen.

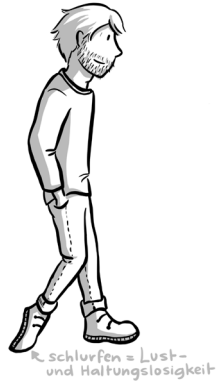
Besser: Ruhig stehen und Ihre Aussagen durch Gestik und Mimik unterstreichen. Innere Größe strahlt von selbst.



Mit den Füßen schlurfen

Schlurfen signalisiert nicht etwa Lässigkeit, sondern Lust- und Haltungslosigkeit sowie mangelnden Respekt vor den Mitmenschen.

Besser: Wenn Sie zu einem schlurfenden Gang neigen, stellen Sie sich beim Gehen ein anmutiges Tier vor, zum Beispiel einen Löwen oder ein edles Pferd. Oder denken Sie daran, wie ein König oder eine Königin schreiten würde. Das innere Bild wirkt sich direkt auf Ihre Haltung und Bewegung aus.



Fußsohlen zeigen

Manche Menschen strecken im Sitzen die Beine weit von sich, sodass die Schuhsohlen zu sehen sind. Das wirkt abwehrend und desinteressiert. In manchen Kulturen gilt es sogar als offener Affront, die Sohlen zu zeigen.

Besser: Beide Füße auch im Sitzen ganz auf dem Boden aufsetzen. Und bei überschlagenem Bein darauf achten, dass der



eine Fuß sicher auf dem Boden steht, nicht auf der Außenkante.

Übungen für noch mehr Stabilität

- Setzen Sie sich bequem hin, die Füße haben vollen Bodenkontakt. Stellen Sie sich vor, Sie würden mit Ihren Zehen im Sand oder in lockerer Erde graben. Spreizen und strecken Sie die Zehen, so weit Sie können, dann ziehen Sie sie zu sich heran. Am besten probieren Sie das auch mal im Freien.
- Versuchen Sie, mit nackten Füßen einen Bleistift aufzuheben und dann ein Bild zu malen. Oder pflücken Sie eine Blume. Unsere Füße sind zu viel mehr in der Lage, als wir oft meinen. Trainieren wir ihre Beweglichkeit und »Zehenfertigkeit«, werden sie stabiler und stärker. Legen Sie einen Tennis- oder Golfball unter eine nackte Fußsohle, belasten Sie den Fuß mit etwa 80 Prozent Ihres Körpergewichts und lassen Sie ihn von den Zehen bis zur Ferse über den Ball rollen. Das lockert die Faszien und entspannt, wenn der Schmerz nachlässt, die gesamte Fußsohle. Bevor Sie die Übung mit dem anderen Fuß wiederholen, spüren Sie im Stehen nach, wie unterschiedlich sich der Kontakt zum Boden anfühlt.
- Stehen Sie hüftbreit, die Fußsohlen fest auf dem Boden. Die Schultern locker, die Arme hängen entspannt, der Oberkörper ist aufgerichtet. Schließen Sie die Augen.



Schwanken Sie dann leicht mit dem Oberkörper nach rechts und links, wie ein Halm im Wind. Achten Sie darauf, dass Ihre Füße dabei fest auf dem Boden stehen bleiben, und nehmen Sie wahr, wie sie Ihnen Stabilität verleihen.



Innencheck: Werte

Auf das Innenleben übertragen, symbolisieren die Füße den Bereich der Werte und Überzeugungen. Häufig beobachte ich, wie unruhige Füße zeigen: Ich bin nicht sicher, wofür ich stehe.

Tatsächlich ist es nicht immer einfach, das herauszufinden. Was macht mich als Persönlichkeit aus? Schon in den ersten Lebensjahren erfahren wir eine Prägung durch unser Elternhaus. Die Herkunftsfamilie ist verantwortlich dafür, was wir als selbstverständlich empfinden, was »einfach so ist« und gefühlt auch so sein muss. Erst später beginnen wir einiges zu hinterfragen. Mancher reflektiert erst mit Mitte 30, auf welchem Wertegerüst sein Leben steht. Andere stellen sich ausgelöst durch eine Krise bewusst Sinn- und Wertefragen.

Ich habe mit Mitte 20 einen Einschnitt erlebt, der alle Bereiche meines Lebens erschütterte. Nachdem ich schon mit 20 Jahren geheiratet hatte, ging die Ehe einige Jahre später in die Brüche. Im Zuge der Trennung und Scheidung erlebte ich viel Anfeindung, sowohl in meinem persönlichen als auch in meinem beruflichen Umfeld. Menschen, von denen ich mir Unterstützung oder zumindest Verständnis erhofft hatte, reagierten mit Härte und Verurteilung. So schmerzhaft diese Situation war, sie eröffnete mir die Chance, wirklich hinzuschauen und zu begreifen, wofür ich stehen möchte.

An einem besonders herausfordernden Tag saß ich mit meinem Tagebuch unter einem Baum und weinte. Eigentlich wollte ich gerade aufschreiben, wer gemein zu mir gewesen war. Doch statt mich in meiner Opferrolle selbst zu bemitleiden, fing ich an zu notieren, welches Verhalten ich mir wünschen würde. Im Wesentlichen waren das Mitgefühl, Akzeptanz und weiche Herzen. Dann fragte ich mich: Lebe ich das selbst? Verhalte *ich* mich anderen gegenüber so? Ganz allgemein, aber auch in der konkreten Situation? Die ehrliche Antwort war: Nein. Zumindest nicht immer.

Dieser Moment hat für mich viel verändert, weil mir bewusst wurde: Ich muss bei mir selbst anfangen! Wenn ich weine, weil alle böse zu mir sind, ändert sich gar nichts. Aber ich kann mein eigenes Verhalten ändern und leben, was ich bei anderen gerne sehen würde. Ich kann mich entscheiden, Mitgefühl zu haben, auch mit denen, die mich verurteilen. Wahrscheinlich verhalten sie sich so, weil sie selbst Verletzungen erlebt haben – vielleicht auch durch mich. Ich kann mich dafür entscheiden, Menschen zu akzeptieren, auch wenn mir ihr Verhalten nicht gefällt. Durch die Entscheidung, selbst so zu leben, habe ich kein »Recht« mehr, andere zu verurteilen. Nicht einmal dafür, dass sie mich verurteilen. Das ist herausfordernd, aber eine grandiose Schule für eine tiefgreifende persönliche Entwicklung.

In der Krise habe ich mich erstmals so intensiv mit meinen eigenen Werten auseinandergesetzt. Das hat mir geholfen, durch diese schwierige Zeit zu gehen, ohne zu verbittern oder negativ zu werden. Seitdem frage ich mich im Großen wie im Kleinen: Lebe ich gerade das, wofür ich stehen will? Der Moment unter dem Baum hat bis heute Einfluss auf meine innere Haltung, Kommunikation, Körpersprache und meine Gefühle.

»Wofür stehe ich?« Das sollten wir uns immer wieder fragen, auch wenn wir gerade nicht durch Brüche und Krisen gehen. Jede kleine Unzufriedenheit kann uns auf einen Wert hinweisen, der in unserem Leben momentan nicht zum Zuge kommt.

Inzwischen darf ich als Beraterin Menschen helfen, auf diesem Weg ein Stück weiterzukommen. Viele möchten an ihrer Außenwirkung arbeiten. Ich setze oft bei der Körperhaltung an, gehe aber dann meist eine Ebene tiefer – denn Innen und Außen hängen zusammen. Wer in seinem Innersten nicht genau weiß, wofür er steht, kann keine gute Haltung einnehmen.

Ich erinnere mich zum Beispiel an einen Chefarzt, den ich begleitet habe. Er war unzufrieden mit seiner Wirkung auf andere und hatte den Eindruck, sich nicht so recht durchsetzen zu können. Seine Position verlangte Dominanz, seine ganze Persönlichkeit aber war ausgerichtet auf Harmonie, Hilfsbereitschaft und Verständnis. Das führte dazu, dass er seinen Mitarbeitern zwar Anweisungen gab, dabei aber auf seinen Fußsohlen hin und her schwankte. Nach außen und innen, nach vorne und hinten. So als würde er nonverbal sagen: »Leute, nehmt das alles nicht so ernst! Ich lasse mich auch gerne umstimmen. Nagelt mich bloß nicht auf das fest, was ich sage!«

Wir hätten uns im Coaching auf die Körperhaltung beschränken können. Ich hätte mit ihm üben können, fest auf den Fußsohlen zu stehen, damit seine Botschaften klarer werden. In vielen anderen Fällen tue ich das auch. Wenn der unsichere Stand nur eine Gewohnheit ist, reicht es aus, funktional anzusetzen und den Sichereren Stand als neue Normalität zu trainieren. In diesem Fall aber haben wir tiefer geschaut: auf das, was ihn schwanken ließ und was er brauchte, um seinen eigenen Worten trauen zu können.

Gemeinsam gingen wir eine Werteliste durch. Der Arzt konnte wie auf einer Speisekarte wählen, was ihm wichtig ist. Für ihn waren es Hilfsbereitschaft, Glaubwürdigkeit und Effektivität. Das konkret zu benennen half ihm, seine Haltung zu finden. Ihm wurde klar: Er fordert seine Mitarbeiter nicht zu bestimmten Aktivitäten auf, weil er das als Chef eben muss, sondern weil es ihm wichtig ist, dass den Patienten effektiv geholfen wird. Und um dieses Ziel zu erreichen, muss er klar auftreten.

Vor der nächsten Teambesprechung machte er sich dies neu bewusst und begann seine Rede diesmal mit dem Satz: »Ich möchte, dass diesem Patienten geholfen wird.« Dann folgte die konkrete Aufgabe. Der Chefarzt hat dadurch seine innersten Werte zum Ausdruck gebracht. Er stellte seine Direktive nicht mehr, weil seine Position ihn dazu zwang, sondern aus dem klaren Wunsch heraus, dem Patienten mit seinem Handeln zu helfen. Und siehe da: Er stand fest. Kein Schwanken mehr, weder in der Stimme noch in den Füßen.

Authentizität

Eine sichere Ausstrahlung wünschen wir uns alle. Authentisch wollen wir sein. Aber was heißt das? Für mich bedeutet es: im Einklang mit den eigenen Werten zu leben. Das, was mir wichtig ist, über die Lippen, auf die Straße, in die Realität zu bringen.

Manche Werte übernehmen wir, erst einmal unreflektiert, aus der Herkunftsfamilie. Andere bekommen im Laufe unserer Entwicklung Bedeutung und Priorität. Ich denke, es ist gut, sich über die persönliche Werte-Landkarte klar zu werden. Denn nur wenn wir wissen, wofür wir stehen, können wir authentisch auftreten.

Als Moderatorin mache ich mir immer wieder bewusst, dass ich für Offenheit und Herzlichkeit stehen möchte. Als Mama sind mir Liebe und Geduld besonders wichtig. Allgemein haben Ermutigung und Wertschätzung große Bedeutung für mich. Und ich will ein Mensch sein, der auf das Gute schaut. Deshalb habe ich die Entscheidung getroffen, nicht zu schimpfen, zu meckern und mich zu beklagen, sondern das hervorzuheben, was lobenswert und liebenswert ist.

Für Sie können es ganz andere Werte sein, die zählen. Es geht nicht darum, einen idealen oder perfekten Wert zu finden. Für unterschiedliche Lebensbereiche und -situationen können durchaus verschiedene Werte zentral sein, die sich im Laufe des Lebens auch verändern. Entscheidend ist, dass wir uns überhaupt klarmachen, wofür wir einstehen wollen.

Werte und Überzeugungen sind wie Wurzeln, die uns tragen und im übertragenen Sinne dafür sorgen, dass wir in Stürmen nicht fallen. Praktisch bedeutet das: Wenn Sie wissen, wofür Sie als Vorgesetzte, Vater, Ehepartnerin, Trainer, Mitarbeiterin, Freund oder Nachbarin stehen wollen, können Sie Ihr Verhalten, Ihre Worte und Gedanken auch in Konflikten oder schweren Zeiten daran orientieren. Sie können selbst dann freundlich sein, wenn andere Sie unfreundlich behandeln. Sie können großzügig sein, auch wenn Sie sich gerade nicht danach fühlen. Sie können ehrlich sein, auch wenn es unbequem ist. Diese klare innere Haltung lässt uns auch äußerlich stabil stehen.

»Welche Werte sind Ihnen wichtig?«

Vielen fällt es schwer, diese Frage aus dem Stegreif zu beantworten. Leichter wird es mit der besagten Werteliste. Sie ist eine Anregung und erhebt keinen Anspruch auf Vollständig-

keit. Nehmen Sie sich Zeit und schauen Sie, welche Werte Sie besonders ansprechen – ganz allgemein für Ihr Leben oder für einen bestimmten Bereich, eine Rolle, eine Situation. Vielleicht können Sie herausfinden, welcher zentrale Wert in Ihrer Herkunftsfamilie Bedeutung hatte. Oder fragen Sie sich: An welches dieser Worte sollen Menschen denken, wenn sie mich sehen?

Kreisen Sie Ihre Favoriten im Buch ein, schreiben Sie sie auf ein schönes Blatt Papier oder lassen Sie sie auf dem Sperrbildschirm Ihres Handys erscheinen. Jede Beschäftigung damit, schon das bloße Anschauen des Wortes, wird diesen Wert in Ihnen festigen und größer werden lassen. Je genauer Sie wissen, wofür Sie stehen, desto sicherer werden Sie auftreten und desto mehr Standfestigkeit haben Sie. Es wird Ihnen leichter fallen, den Mund aufzumachen und Position zu beziehen, wenn dieser Wert angegriffen wird.

Falls Sie unsicher sein sollten, was Ihnen besonders wichtig ist, machen Sie es wie ich damals unter dem Baum und fragen Sie sich: Über welches Verhalten ärgere ich mich bei anderen am meisten? Überlegen Sie dann: Was ist das Gegenteil? Der Wert, den Sie jetzt nennen, ist höchstwahrscheinlich einer, der Ihnen persönlich viel bedeutet.

Werte-Check

- Abenteuer Achtsamkeit Agilität Altruismus
- Andersartigkeit Anerkennung Anstand
- Ästhetik Aufgeschlossenheit
- Aufmerksamkeit Ausgewogenheit
- Authentizität Beharrlichkeit
- Bescheidenheit Besonnenheit
- Dankbarkeit Demut Disziplin
- Effektivität Ehrlichkeit Empathie
- Fairness Fantasie Fleiß
- Flexibilität Freiheit Freundlichkeit
- Frieden Fröhlichkeit Fürsorglichkeit
- Geduld Gelassenheit Gemütlichkeit
- Gerechtigkeit Glaube Glaubwürdigkeit
- Großzügigkeit Güte Harmonie
- Herzlichkeit Hilfsbereitschaft Hingabe
- Höflichkeit Humor Idealismus Innovation
- Integrität Kreativität Leichtigkeit Leidenschaft
- Liebe Loyalität Mitgefühl Mut Nachhaltigkeit
- Nächstenliebe Neutralität Offenheit Optimismus
- Ordnungssinn Pflichtgefühl Professionalität
- Pünktlichkeit Redlichkeit Respekt Rücksichtnahme
- Ruhe Sanftmut Sauberkeit Selbstdisziplin
- Sensibilität Sicherheit Solidarität Sorgfalt
- Sparsamkeit Spaß Standfestigkeit Tapferkeit
- Teamgeist Teilen Toleranz Tradition Transparenz
- Treue Tüchtigkeit Unabhängigkeit
- Unbestechlichkeit Verantwortung Verlässlichkeit
- Vertrauen Wachsamkeit Wertschätzung
- Willenskraft Würde Zielstrebigkeit Zuneigung
- Zuverlässigkeit Zuversicht ...



Haben Sie Ihre Lieblingswerte gefunden? Dann können Sie sich bei allem, was Sie tun und sagen, fragen: Handle ich meinen Werten entsprechend?

Das wird nicht immer der Fall sein. Auch ich bin nicht jederzeit eine geduldige Mama, und es gibt Situationen, in denen meine Mitmenschen mich nicht als ermutigend empfinden. Wir scheitern auf unserem Weg. Aber das Schöne ist: Wir dürfen es immer wieder neu versuchen.

»Dem Leben **Beine** machen«

Die Schule fand zu Hause statt, Nudeln, Hefe und Klopapier waren ausverkauft. Ob der lang ersehnte Urlaub stattfinden würde, wusste keiner. Und fast täglich meldete sich einer meiner Auftraggeber, um einen schon länger vereinbarten Termin abzusagen. Als die Coronakrise begann, habe ich mich immer wieder selbst dabei ertappt, wie ich ohne echtes Ziel durchs Haus gewandert bin. Wie ich irgendetwas angefangen, aber nicht zu Ende gebracht habe. Ich habe Sachen von A nach B geräumt, ohne dass es danach besser aussah. Die Unsicherheit hat mich rastlos werden lassen, es fiel mir schwer, meine Zeit und Energie zu bündeln. Dauernd war ich in Bewegung, ohne dabei irgendwo wirklich anzukommen. Sicher kennen Sie die Redewendung »wie ein Kaninchen vor der Schlange stehen«. Es beschreibt eine Handlungsunfähigkeit, die uns in bestimmten Situationen überkommt. Ich bin fixiert auf eine Herausforderung, ein Problem oder einen Konflikt und mache, schockiert von der scheinbaren Größe und Schwere, einfach gar nichts.

Mir geht es in Streitgesprächen manchmal so. Die ersten harten Worte fallen, und ich fühle mich, als sei alles in mir blockiert. Mit verspanntem Kiefer sitze ich da, den Blick starr nach vorne gerichtet, die Lippen zusammengepresst. Mein Mann kennt diesen Ausdruck nur zu gut. Meistens ziehe ich dabei die Beine nah an den Körper. Aus dieser Haltung heraus den sprichwörtlichen Schritt auf jemand anderen zuzugehen ist fast unmöglich.

Auch als Moderationstrainerin beobachte ich diese beiden Phänomene häufig: Manche Menschen laufen permanent hin und her – rechts, links, rechts, links, ohne Pause – wie ein gefangenes Tier, das den Fluchtweg sucht. Haben Sie schon einmal beobachtet, was mit Ihnen als Zuschauer passiert, wenn jemand dauernd in Bewegung ist? Genau, Sie werden unruhig, weil sich die Nervosität der Person auf der Bühne auf alle anderen überträgt. Gegen diese Ansteckung kann sich keiner wehren, das liegt an den Spiegelneuronen. Mehr dazu finden Sie ab Seite 169. Das andere Extrem sind Redner, die starr vor Aufregung und Anspannung sind. Mit weit geöffneten Augen stehen sie wie festgenagelt auf der Bühne, außer dem Mund bewegt sich nichts. Wie das Kaninchen eben. Nur dass die Schlange in diesem Fall das Publikum ist.

Unser Körper spricht eine klare Sprache. In den oben genannten Beispielen sagt er: »Ich will hier weg!« oder »Ich bin starr vor Angst«. Ob wir wollen oder nicht: Unser Gegenüber wird der Sprache des Körpers immer mehr glauben als unseren Worten. Mehr dazu finden Sie im Zwischenkapitel »Kommunikation in Zahlen«.

Auch interessant ...

- Die Beine beinhalten das größte Gelenk, den größten Muskel und den größten Knochen unseres Körpers. Fast die Hälfte unseres Körpergewichts machen die Beine aus.
- Mit der Redewendung »Du befindest dich auf dem Holzweg« wird eine irrtümliche Meinung oder Handlung kommentiert. Seinen Ursprung hat der Spruch bei den Holzfällern. Wenn die Bäume weggeschafft wurden, hinterließen sie Schleifspuren, die wie ein Weg aussahen. Das verleitete den einen oder anderen Wanderer dazu, irrtümlich einem falschen »Weg« zu folgen.

Wohin des Wegs?

Unsere Beine sind in der Körpersprache für klare Positionen und die großen Bewegungen zuständig. Sie sind der Indikator für die Frage: Weiß diese Person, was sie tut? Kennt sie das Ziel und den Weg dahin?

In der Coronakrise wusste ich, wie so viele, nicht, wie es weitergeht. Die Unklarheit hat auch meine Handlungen und Bewegungen unstet werden lassen. Besonders in Ausnahmesituationen braucht es eine Weile, bis wir wieder Orientierung finden. Spätestens in dem Moment, in dem ich anfangen, mir mit meiner eigenen Rastlosigkeit auf die Nerven zu gehen, kann ich aber bewusst etwas tun. Und zwar erst mal im Außen, also mit dem Instrument des Körpers. Als Moderatorin schreite ich schon vor Beginn einer Veranstaltung einmal den kompletten Bereich ab, in dem ich mich später aufhalten werde. Dann suche ich mir den Punkt, von dem aus ich starten möchte. Diesen steuere ich gezielt an, wenn die Veranstaltung beginnt und ich die Bühne betrete. Vor Zuhörern gilt: Jede Bewegung sollte zielgerichtet sein. Zielloses Hin und Her signalisiert Nervosität, wirkt verloren und transportiert Unruhe. Steht jemand andererseits die gesamte Zeit wie angewurzelt auf einem Fleck, leidet die Lebendigkeit, und es entsteht der Eindruck, die Person käme nicht aus sich heraus. Ziel ist es, mit klaren Bewegungen den ganzen Raum für sich einzunehmen. Vom Mittelpunkt aus suche ich mir zwei weitere Punkte, einen rechts, einen links, beide etwas weiter vorne, Richtung Bühnenrand. Von meinem Startpunkt aus gehe ich, während ich spreche, immer mal zu einem dieser beiden Punkte, dann seitlich wieder zurück zum Ausgangspunkt und nach einer Weile zu dem anderen der beiden Punkte. Nie gehe ich einfach hin und her. Meine Bewegungen wirken zwar beiläufig, sind aber stets gewollt. Ein nonverbales Signal: Ich weiß, was ich tue. Auf mich können Sie sich verlassen.

Während ich vor Publikum spreche, bleibe ich auch immer mal wieder im Sicheren Stand stehen. Lange genug, um meinen Blick einmal in Ruhe schweifen zu lassen. Dadurch sammle ich die Aufmerksamkeit und wirke fokussiert.

Hallo, Alltag!

Sie wissen ja schon: Unser Körper spricht. Permanent. Er sendet Signale. Auch an uns selbst. Was Ihre Beine tun, strahlt auf den ganzen Körper aus. Nicht nur Ihr Gegenüber glaubt Ihrer Körpersprache. Auch Ihr eigenes Gehirn tut das. Diese Erkenntnis wird in der Wissenschaft unter dem Begriff Embodiment erforscht. Mehr dazu können Sie ab Seite 115 lesen. Hier ein paar Embodiment-Ideen und Beobachtungen, die dem Alltag Beine machen:

- Wenn Sie eine Entscheidung getroffen haben, stellen Sie sich hin und sprechen Sie Ihren Entschluss laut aus. Auch wenn Sie allein sind. Zum Beispiel: »Ich gehe heute noch ins Fitnessstudio.« Die Wahrscheinlichkeit, dass Sie tatsächlich noch Sport machen werden, ist dann deutlich höher, als wenn Sie Ihr Vorhaben nur im Sitzen bedenken. Sind Sie auf dem Weg zu einem wichtigen Termin, der einen großen Fortschritt markieren soll, machen Sie vorher bewusst große Schritte oder sogar ein paar Sprünge. Am besten natürlich unbeobachtet. ;-) Wenn Sie äußerlich große Schritte machen, stellt sich Ihr Gehirn darauf ein, dass Sie etwas in Bewegung bringen wollen.
- Wenn Sie eine Person ansprechen möchten, gehen Sie gezielt einige Schritte auf sie zu. Sie signalisieren damit: Du bist gemeint und wichtig. Ich habe ein Anliegen, meine komplette Aufmerksamkeit gilt dir. Es ist um einiges angenehmer, so zu agieren, als wenn jemand laut ein »Hallo!« quer durch den Raum ruft.

- Wenn Sie einen Konflikt zu klären haben, gehen Sie mit der betreffenden Person spazieren. Schon allein die Tatsache, dass Sie in Bewegung sind, treibt ein Gespräch voran und zu einem Ergebnis hin.
- Sie haben fünf Minuten mehr Zeit als sonst? Nutzen Sie die Gelegenheit und machen Sie absichtlich einen Umweg! Auch wenn das nicht sehr effizient erscheint, ist es pures Training für Ihr Gehirn. Das gilt auch für jede Veränderung von Routinen: Arbeiten Sie im Stehen am Laptop, gehen Sie einen bekannten Weg bewusst viel langsamer als sonst und winken Sie in Gedanken den Menschen zu, die Sie überholen. Oder setzen Sie sich in der Kantine an einen ungewohnten Platz. Dadurch lernt das Unterbewusstsein: »Das geht!« Und es wird leichter, sich auch in anderen Bereichen des Lebens auf Unbekanntes einzulassen.

Innencheck: Ziele

Meiner Rast- und Ziellosigkeit in der Coronakrise bin ich begegnet, indem ich mir und meiner Familie eine Struktur für den neuen Alltag geschaffen habe. In einem Tagesplan haben wir festgelegt, wann das Homeschooling stattfindet, wann wir gemeinsam rausgehen und wann ich Zeit für mich oder zum Arbeiten habe. Das hat mir geholfen, fokussierter zu leben. Jeden Morgen habe ich mir kurz Zeit genommen, mich aufrecht hinzusetzen oder hinzustellen, tief zu atmen, im Augenblick anzukommen und dankbar zu sein für den neuen Tag. Ich habe bewusst innegehalten und gebetet. Danach waren meine Gedanken geordneter und mein Tun bestimmter.

Ich möchte das Leben bewusst wahrnehmen und nicht einfach an mir vorbeiziehen lassen. Dazu tragen kleine Ziele im Alltag bei wie:

- Was möchte ich mit diesem Gespräch erreichen?
- Wie soll dieser Urlaub meinen Kindern in Erinnerung bleiben?
- Welches Gefühl möchte ich am Ende dieses Tages haben?

Äußere und innere Klarheit hängen zusammen und beeinflussen sich gegenseitig. Das Zusammenspiel aus Gehen und Denken, Bewegung und Klarheit hat beispielsweise auch eine lange Tradition mit Blick auf Pilgerwege. Wer pilgert, hat ein klares Ziel, nimmt dafür einen weiten Weg auf sich und erlebt, wie sich unterwegs das Innere klärt.

Was will ich eigentlich?

Nach meiner Scheidung war klar: Ich werde den Wohnort wechseln. Aber wohin? Als Selbstständige war ich nicht ortsgebunden. Eine große Freiheit, die mir aber auch ein Gefühl von Verlorenheit gab. Gleichzeitig war da die Möglichkeit, mich zu erinnern: Welche Träume hatte ich? Welche Wünsche? Plötzlich war mir klar: Ich will als Moderatorin zum ZDF!

Als Jugendliche hatte ich einmal mit meiner Konfirmandengruppe einen Ausflug zum ZDF gemacht. Wir hatten uns die Gebäude angeschaut und während einer Aufzeichnung im Studio gesessen. An diesem Tag hat es mich gepackt, dieses besondere, prickelnde Gefühl der Fernsehwelt.

Das Dumme war: Man wird nicht einfach so ZDF-Moderatorin. Genau genommen tendiert die Wahrscheinlichkeit dafür gegen null. Ich kannte zum Glück Andrea Brandis, die damals beim ZDF Redakteurin für ein Reiseformat war. Allerdings sollte die Sendung bald eingestellt werden. Nichtsdestotrotz suchte ich mir in Mainz eine Wohnung, die zur Zwischenmiete frei war, packte meine Sachen und zog um.

Von meinem neuen Zuhause sah ich direkt auf ein riesiges Werbebanner des ZDF und hatte sozusagen das Ziel täglich vor Augen.

Andrea legte eine DVD mit einer kleinen Reportage von mir auf den Schreibtisch des Redaktionsleiters der Abteilung »Kirche & Leben«. Eine Weile später bekam ich einen Anruf. Ich war gerade im Zug unterwegs, als mein Handy klingelte. Der Redaktionsleiter war am Apparat: »Ich wollte Ihnen nur sagen, dass mir gut gefällt, was Sie machen. Aber wir haben leider überhaupt keine Verwendung für Sie.«

Vielleicht war mein Vorteil, dass ich in einem fahrenden Zug unterwegs war. Dass ich gerade stand und nicht saß, sozusagen auf dem Sprung war. Oder dass ich in diesem Moment so genau wusste, was ich wollte, dass nichts, aber auch gar nichts mich aufhalten konnte.

»Ich freue mich, dass Ihnen gefällt, was ich mache. Danke! Darf ich für ein Gespräch vorbeikommen?«, fragte ich. »Na ja«, zögerte mein Gesprächspartner etwas überrumpelt. Bevor er ablehnen konnte, schob ich nach: »Bis dahin denke ich gerne darüber nach, was ich Ihnen sonst noch anbieten kann, was besser zu Ihrer Sendung passt.«

Zwei Wochen später saß ich im Büro des Redaktionsleiters und präsentierte fünf Reportage-Formate, die ich mir für seine Sendung »sonntags – TV fürs Leben« ausgedacht hatte. Er lehnte alles ab. Aber er gab mir auch einen Auftrag für einen kleinen Beitrag. Es war nicht genau das, was ich wollte, aber eine riesige Chance. Der Fuß war in der Tür, der erste Schritt gemacht. Die Dinge kamen in Bewegung. Nur wenige Wochen später war ich Moderatorin der Talk-Sendung »37 Grad plus« auf dem ZDF-Dokukanal.

Ich habe noch oft an diesen Moment im Zug gedacht. Was wäre passiert, wenn ich damals enttäuscht aufgegeben hätte?

Wenn ich nicht so dreist gewesen wäre? Wenn ich nicht so genau gewusst hätte, was ich will? Und andersrum: Was wäre, wenn ich häufiger so genau wüsste, was ich will? Wenn ich es mir öfter erlauben würde, unverschämt groß zu träumen und alles für möglich zu halten?

Wenn es keine Einschränkungen gäbe, kein »ja, aber ...«, was würden Sie dann tun? Gibt es tief in Ihnen auch einen Wunsch, den Sie aus den Augen verloren haben? Ein vergrabenes Ziel?

Die Geschichte der Ziele

Vielleicht können Sie spontan gar nicht sagen, was Ihr Ziel ist. Das ist völlig okay! Insgesamt bin ich kein großer Fan von diesen allumfassenden »Wo sehen Sie sich in drei, fünf und zehn Jahren?«-Fragen. Das hat in meinem Leben bisher nicht funktioniert. Ich halte auch nichts von den oft unbarmherzigen Zeitmanagement-Ansätzen, die einem eintrichtern: »Du musst alles, was geht, aus deinem Leben rausholen! Verschwende bloß nichts: keine Zeit, keine Möglichkeiten, keine Chance!« Eine Weile lang boomte auch das Thema »Lerne, Nein zu sagen und dich abzugrenzen«. Der Tenor lautete: »Ich muss gar nichts. Lieber lebe ich einfach so vor mich hin, als mich stressen zu lassen. Hauptsache, ich habe meine Ruhe.«

Aktuell ist es eher en vogue, von großen, bedeutenden Zielen und Visionen zu sprechen. Wenn ich durch meine Timeline bei LinkedIn gehe, stammt gefühlt jeder zweite Post von einem Coach, der mich daran erinnern will, dass auch ich eines Tages mein Online-Business am Strand von Miami leiten kann, wenn ich mich nur traue, groß zu träumen.

Ich will das alles nicht. Weder die Effektivität der Zeitmanagement-Gurus noch das dauerhaft entspannte Leben; und

ich will auch nicht ständig das Gefühl haben, ich müsste noch größer und mutiger träumen, als ich es bislang tue.

Was ich suche, ist die Mitte, die achtsam nach den echten Herzenswünschen fragt und dann gezielt und tatkräftig in die Umsetzung geht. Das bedeutet für mich auch, nicht für jeden Bereich meines Lebens ein herausforderndes Ziel haben zu müssen. Beispielsweise gehe ich nur ins Fitnessstudio, um fit zu bleiben. Ich habe nicht vor, irgendwann einen Marathon laufen zu können. Ich träume auch nicht davon, am Strand von Miami zu arbeiten. Denn ich lebe gerne in Deutschland und muss keine Millionärin werden. Jetzt der entscheidende Punkt: Wenn Sie aber große Träume haben, dann erlauben Sie sich, die auch zu verfolgen! Es ist so viel mehr möglich, als wir oft denken. Das habe ich damals mit dem Beginn meiner Laufbahn beim ZDF gelernt. Und es ist auch völlig in Ordnung, kleine Schritte zu gehen. Sie alleine definieren, was erfülltes Leben für Sie bedeutet. Anhand der gezielten Ausrichtung auf ein Ziel kann jeder Ja oder Nein zu etwas sagen und dadurch Haltung zeigen.

Was ein gutes Ziel ausmacht

1. Es kommt aus dem Innersten

Konstruierte Ziele wie zum Beispiel die Gewinnung von 1000 Neukunden pro Monat, zu denen uns viele Ratgeber anfeuern wollen, sind aus meiner Sicht oft hohl und dienen augenscheinlich vor allem dazu, eine gewisse innere Leere zu überdecken.

Ein echtes Ziel erkennen wir daran, dass es uns emotional berührt. Manchmal geht damit große Begeisterung einher, oftmals ist es aber auch einfach ein gutes Gefühl, das sich einstellt, wenn wir daran denken, ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Wissen Sie, was die Vorstellung, einen Ferrari zu

fahren, in mir bewirkt? Nichts. Überhaupt nichts. Damit wissen wir schon mal: Das ist für mich persönlich kein Ziel. Die Vorstellung dagegen, mit meinen Töchtern eine innige Beziehung zu haben, wenn sie in ihren Zwanzigern sind, löst ein wohliges Gefühl der Zufriedenheit in mir aus. Das ist ein klares Ziel für mich.

2. Ein gutes Ziel ist positiv

Es ist wichtig, zwischen »Weg von ...«- und »Hin zu ...«-Zielen zu unterscheiden. Solange wir vom Negativen gesteuert sind, also von dem, was uns abstößt und was wir nicht mehr möchten, ist es schwer, ein motivierendes Ziel zu definieren und zu erreichen. Zu denken: »Ich will nicht mehr so unsportlich sein«, oder: »Ich muss endlich meinen langweiligen Job beenden«, bringt uns nicht weit. Hilfreicher ist die Frage nach dem *Wohin?*, der Blick auf das, was uns anzieht, lockt und begeistert: »Ich möchte lächelnd in den fünften Stock joggen können«, oder: »Ich suche mir jetzt einen Job, in dem ich meine Liebe zu schöner Gestaltung ausleben kann.« Wer sich selbst in einer »Weg von«-Haltung beobachtet, sollte sich fragen: »Wo möchte ich eigentlich hin?«

3. Das passt zu mir!

Nehmen Sie sich Ihre Werteliste (siehe Seite 25) noch einmal zur Hand und gleichen Sie ab: Passen meine Ziele zu meinen Werten? Sind meine Lieblingswerte vielleicht sogar eine Inspiration für neue Ziele?

Sie können die Werte mit den unterschiedlichsten Bereichen Ihres Lebens verknüpfen: Job, Partnerschaft, Beziehungen zu Freunden, Kindern, den eigenen Eltern oder Nachbarn. Vielleicht haben Sie ein Ziel mit Blick auf Ihren Körper, Ihre Wohnsituation, ein Hobby oder etwas, was Sie gerne besitzen würden. Genauso können wir aber auch Ziele

in Bezug auf unser Inneres, unser seelisches Wohlbefinden und damit auch ganz konkret für unsere Haltung haben. Beispielsweise ausgeglichener, dankbarer oder großzügiger zu sein. Wir können das Ziel haben, unsere Persönlichkeit besser zu verstehen, etwas für unsere Kommunikation dazuzulernen oder unseren Glauben zu vertiefen.

Träume müssen nicht immer damit zu tun haben, uns selbst zu verwirklichen, sie können auch altruistisch sein. Eines meiner Ziele ist es, Menschen zu ermutigen. Vielleicht wünschen Sie sich, mehr für die Umwelt zu tun, sich sozial zu engagieren, Ihr Können an andere weiterzugeben oder Menschen in Not zu unterstützen.

Mehr zum Thema Ziele finden Sie unter: doro.video/beine

Die Gipfel-Frage

Habe ich ein wirklich motivierendes Ziel vor Augen, kann ich einen Trick anwenden, den ich in meiner Ausbildung zum Systemischen Coach gelernt habe: Ich stelle mir vor, ich wäre schon angekommen, schaue vom Gipfel aus nach unten und überlege: Was war der letzte Schritt, den ich gegangen bin, bevor ich ans Ziel gelangt bin? Und was war der Schritt davor? So gehe ich den Weg in Gedanken, bis ich an der Stelle ankomme, an der ich – in der Realität – gerade bin. So wird der Weg zum Ziel oft klarer, als wenn ich vom Ist-Zustand aus frage: Was ist jetzt der nächste Schritt?

Einmal habe ich jemanden beraten, der sich gerne selbstständig machen wollte. Das ganze Unterfangen schien ihm aber so komplex, dass er immer wieder zögerte, den ersten Schritt zu gehen. Die Gipfel-Frage half ihm, tatsächlich aufzubrechen. Er startete mit einem klaren Fahrplan.

Für jedes Ziel können Sie sich konkrete kleine Schritte setzen. So wird der Anfang leicht und das Vorhaben machbar. Wenn Sie mit kleinen Zielen üben, wird es einfacher, sich auch an die großen heranzuwagen.

