

WORKBOOK

Jetzt sind Sie an der Reihe, mit Ihrem individuellen VerpflichtungsDetox zu beginnen!

Die Aufgaben in diesem Arbeitsbuch sind so gestaltet, dass Sie sich ganz nach Ihren eigenen Bedürfnissen auf bestimmte Lösungsansätze und die dazugehörigen Schritte konzentrieren können. Lassen Sie sich dabei nicht davon abhalten, auch Szenarien zu erkunden, die im Moment vielleicht nicht direkt relevant für Sie erscheinen. Jede Auseinandersetzung mit sich selbst und den eigenen Fragestellungen wird mit der Zeit leichter – Übung macht bekanntlich den Meister.

Denken Sie daran: Ihr Gehirn lernt durch Wiederholung. Je öfter Sie sich mit den Inhalten befassen und diese aktiv anwenden, desto nachhaltiger werden die Ergebnisse sein. Um dies zu erleichtern, können Sie sich die Aufgaben und Fragestellungen gerne kopieren. So haben Sie die Möglichkeit, verschiedene Szenarien durchzuspielen, Ihre Antworten zu vergleichen oder später erneut darauf zurückzugreifen, um Ihre Fortschritte zu reflektieren.

Machen Sie dieses Buch zu Ihrem persönlichen Begleiter: Notieren Sie Ihre Gedanken, markieren Sie zentrale Erkenntnisse und lassen Sie sich auf die Impulse ein. Es gibt kein „richtig“ oder „falsch“ – das Wichtigste ist, dass Sie in Ihrem Tempo vorankommen, neue Perspektiven gewinnen und sich selbst besser verstehen.



ES GIBT ZWEI AUSGANGSSITUATIONEN:

Entweder haben Sie, ähnlich wie meine Cousine, das diffuse Gefühl, dass in Ihrem Leben eigentlich mehr möglich sein sollte, oder Sie haben ganz konkrete Verpflichtungen, von denen Sie sich befreien möchten und suchen nach Hilfe, um dieses Ziel zu erreichen. Suchen Sie sich die Übungen aus, die am besten zu Ihrer Situation passen.

WÜNSCHE UND ZIELE DEFINIEREN

Einstieg bei noch diffusen Veränderungswünschen

Das 5-Stufen-Modell

Sie erinnern sich vielleicht noch an das Beispiel zur Ableitung von konkreten Zielen und Wünschen mit dem 5-Stufen-Modell auf Seite 59. Es folgt diesem Schema:

1. *Aspekt (vages Ziel oder Wunsch)*
2. *Definition des Aspektes Nachfrage*
3. *Welche Faktoren beeinflussen diesen Aspekt?*
4. *Nachfrage 2: Wie wirken sich die gefundenen Faktoren auf den Aspekt aus*
5. *Messbare Annahmen (konkrete Ziele / Wünsche) für jeden Einflussfaktor*

Dieser Ansatz eignet sich besonders, wenn Sie sich in einer Situation befinden, in der Sie zwar spüren, dass etwas nicht stimmt, aber weder die Ursache noch die Richtung für Veränderung genau benennen können. Ziel ist es, ein klares Verständnis Ihrer Bedürfnisse zu schaffen und realistische Handlungsschritte abzuleiten. Falls das auf Ihre Situation zutrifft, beginnen Sie jetzt mit der Schärfung Ihrer Ziele.

VerpflichtungsDetox

1. Notieren Sie Ihren Wunsch:

Starten Sie mit einer vagen Idee, was Sie ändern möchten. Sie muss noch nicht klar definiert sein. Fragen Sie sich: „Was möchte ich verändern oder erreichen?“

Beispiel:

„Ich hätte gerne mehr Freizeit.“

2. Analysieren Sie Ihre Definition:

Machen Sie sich bewusst, was der Wunsch explizit bedeutet. Fragen Sie sich: „Was heißt das für mich konkret?“

Beschreiben Sie, wie Ihr Leben aussehen würde, wenn Ihr Wunsch erfüllt oder Ihr Ziel erreicht wäre.

Beispiele:

„Mehr Freizeit bedeutet für mich, dass ich nach der Arbeit an mindestens zwei Abenden pro Woche nichts erledigen muss.“

„Mehr Freizeit bedeutet, dass ich mindestens einen freien Nachmittag am Wochenende für mich habe.“

3. Identifizieren Sie die Einflussfaktoren:

Finden Sie heraus, was den Wunsch fördert oder behindert. Fragen Sie sich: „Welche äußeren oder inneren Einflüsse spielen dabei eine Rolle?“ Listen Sie alle Faktoren auf, die Ihre aktuelle Situation beeinflussen.

Beispiele:

- „Mein Arbeitspensum und die Überstunden“
- „Der Haushalt und die damit verbundenen Aufgaben“
- „Verpflichtungen gegenüber Familie oder Freunden“

4. Bewerten Sie die Auswirkungen der Faktoren

Überlegen Sie: „Wie beeinflusst jeder dieser Faktoren mein Ziel?“

Beschreiben Sie, ob Sie Ihr Ziel begünstigen oder verhindern.

Beispiele:

- „Wenn mein Arbeitspensum reduziert wird, habe ich mehr Zeit für mich.“
- „Je mehr Unterstützung ich im Haushalt bekomme, desto weniger Zeit kostet er mich.“
- „Je mehr weniger Verpflichtungen ich gegenüber Familie und Freunden habe, desto mehr Freizeit bleibt mir.“

5. Formulieren Sie messbare Annahmen:

Werden Sie konkret: „Was müsste geschehen, damit dieser Faktor positiv zu meinem Ziel beiträgt?“
Erstellen Sie realistische, messbare Annahmen und Handlungsschritte.

Beispiele:

- „Wenn ich meine Arbeitszeit um 4 Stunden pro Woche reduziere, habe ich an einem Nachmittag pro Woche Zeit für mich.“
- „Wenn ich konsequent Überstunden vermeide, kann ich pünktlich Feierabend machen.“
- „Wenn ich meinen Haushalt mit einem Familienmitglied teile oder eine Putzhilfe einstelle, kann ich mit überschaubarem Aufwand 2 Stunden Freizeit pro Woche gewinnen.“
- „Wenn ich einen Tag pro Wochenende keine Verabredungen mit der Familie oder Freunden wahrnehme, habe ich mehr Zeit für mich.“

Mit dieser Methode konnten Sie hoffentlich ein diffuses Bedürfnis in ein konkretes, erreichbares Ziel verwandeln und sich mögliche Maßnahmen überlegen, wie Sie Ihre Wünsche in die Realität umsetzen können.

So geht es weiter:

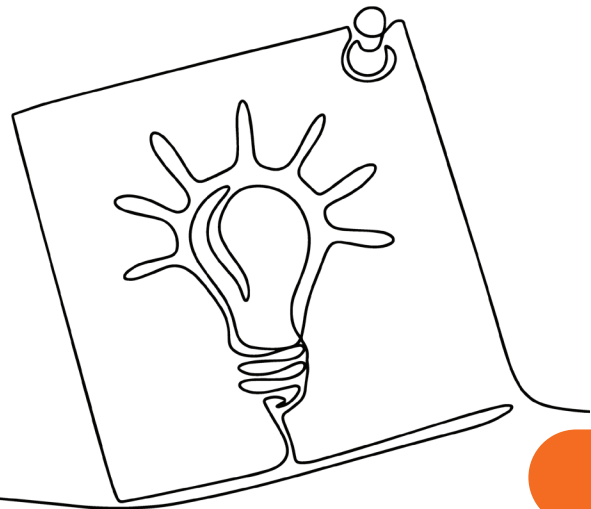
Wählen Sie eine konkrete Handlung aus: Überlegen Sie, welche einzelne Maßnahme Sie Ihrem Ziel am besten näherbringen kann.

Schreiben Sie diese auf: Notieren Sie die Handlung hier im Buch und zusätzlich auf einem Post-it oder Zettel. Platzieren Sie diesen gut sichtbar, z. B. auf Ihrem Schreibtisch, Kühlschrank oder Spiegel.

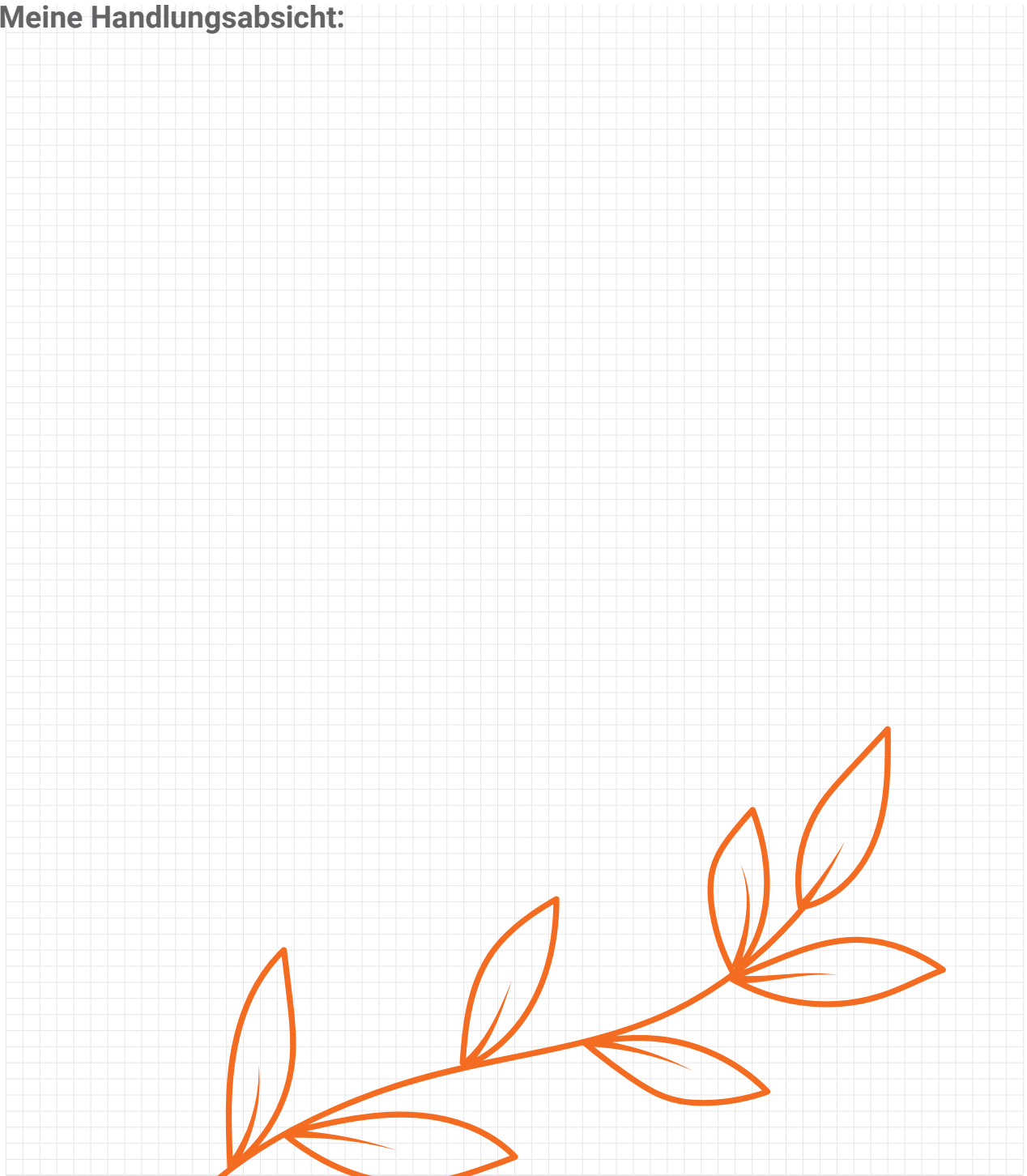
Setzen Sie eine Deadline: Legen Sie dabei einen festen Zeitpunkt fest, bis wann Sie diese Handlung durchführen möchten. Wählen Sie ein Datum, das ambitioniert, aber realistisch ist.

Tipp

Kommunizieren Sie Ihren Plan mit guten Freunden oder Ihrem Partner. Das erzeugt eine zusätzliche Verbindlichkeit. Sobald Sie Ihre Handlung abgeschlossen haben, können Sie das System wiederholen. Bleiben Sie dran jede kleine Handlung bringt Sie Ihrem Ziel näher!



Meine Handlungsabsicht:

A large grid area for writing, with a decorative orange branch and leaves at the bottom.

Fragetechniken

Eine weitere Möglichkeit, um Ziele zu spezifizieren, ist die Anwendung unterschiedlicher Fragetechniken. Suchen Sie sich diejenigen heraus, die Sie am meisten ansprechen. Für ein klares Bild lohnt es sich, mehrere Optionen auszuprobieren.

5-mal „warum“ fragen:

Um herauszufinden, was hinter einem Wunsch steckt, können Sie nach Erklärungen und Begründungen forschen, indem Sie (mindestens) fünfmal nachfragen. Die erste Frage wäre beispielsweise: „Warum möchte ich mehr Freiheit haben?“ Die zweite Frage bezieht sich dann auf die Antwort Ihrer ersten Frage. Wenn Ihre Antwort lautet: „Damit ich mich besser entfalten kann.“, lautet die 2. Frage: „Warum möchte ich mich besser entfalten?“ und so weiter. Versuchen Sie es einfach!

Warum möchte ich?

Antwort 1:

Warum Antwort 1?

VerpflichtungsDetox

Antwort 2:

Warum Antwort 2?

Antwort 3:

Warum Antwort 3?

Antwort 4:

Warum Antwort 4?

Antwort 5

Hypothetische Fragen:

*Hierbei geht es um das Gedankenspiel, wie es wäre, wenn
Ihr Wunsch oder Ziel bereits Realität ist. Fragen Sie sich also
beispielsweise: „Wie würde mein Leben aussehen, wenn ich
komplett frei und unabhängig bin?“
Welche Bedeutung hätte die Freiheit für Sie?*

Ihre Frage:

Ihre Antwort:

Paradoxe Fragen:

Paradoxe Fragen enthalten scheinbar widersprüchliche Elemente. Zum Beispiel: „Was muss ich tun, um die Freiheit, die ich jetzt habe, aufzugeben?“ Diese Fragetechnik zielt darauf ab, Sie auf bestimmte Verhaltensweisen oder Aspekte aufmerksam zu machen. In diesem Beispiel müssten Sie ja etwas antworten, das Ihnen Freiraum nimmt, sei es, dass Sie sich einen Nebenjob suchen, sich in Vereinen engagieren, den gesamten Haushalt übernehmen oder ein teures Abonnement abschließen (in Bezug auf finanziellen Freiraum). Auf diese Weise können Sie herausfinden, welche aktuellen Verpflichtungen Sie aufgeben müssen, um Ihrem Ziel näher zu kommen.

Ihre Frage:

Ihre Antwort(en):

Zirkuläre Fragen:

Bei diesem Modell fragen Sie nicht sich selbst (oder Ihren Gesprächspartner) direkt nach Ihrer (oder seiner) Meinung, sondern gehen den Umweg über eine dritte Person. Beispielsweise könnte die Frage lauten: „Was wäre die Antwort meiner Freundin (meines Partners, meines Vaters...) auf die Frage, wie ich mir mehr Freiraum verschaffen kann?“ Durch diesen Perspektivwechsel kann es Ihnen gelingen, Rückmeldungen, die Sie bereits erhalten, aber unbewusst vergraben haben, wieder an die Oberfläche zu bringen oder sich von dem vermuteten Verhalten dieser dritten Person inspirieren zu lassen.

Was wäre die Antwort von _____ auf folgende Frage:

Angenommene Antwort:

Vergleichende Fragen:

*Setzen Sie Ihren Wunsch in Relation. Zum Beispiel:
"Was ist jetzt anders als vor einem Jahr, als mein Wunsch nach
mehr Freiraum noch nicht existierte?"*

Ihre Frage:

Ihre Antwort:

Zukunftsorientierte Fragen:

*Fragen Sie sich doch einfach mal etwas wie:
"Was kann ich nächste Woche umsetzen, um meinem Ziel
näher zu kommen?"*

Ihre Antwort:

Diese Übungen helfen, im Dialog mit sich selbst mehr Klarheit über eigene Anliegen zu erlangen. Solche Formen der Selbstreflexion sind nicht nur im Kontext von Verpflichtungen wertvoll, sondern generell eine gute Möglichkeit, eigene Empfindungen und Gefühle besser zu verstehen. Insbesondere wenn Sie Veränderungsängste haben, können Sie mit verschiedenen Fragetechniken mehr Klarheit über die möglichen Auswirkungen einer Veränderung gewinnen. Es ist wichtig, die Antworten aufzuschreiben, um ihnen mehr Gewicht zu geben und sie in Momenten des (Ver-)zweifels zur Hand zu haben.

Einstieg bei konkreten Veränderungswünschen

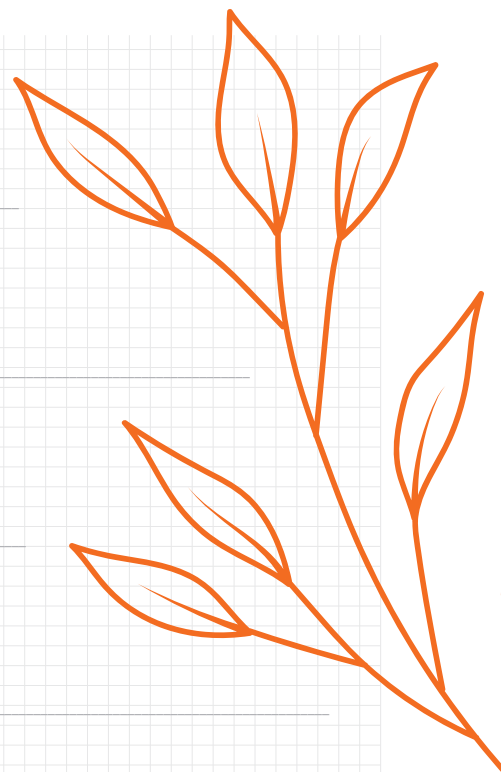
Schreiben Sie Ihre Wünsche und Ziele auf. Seien Sie dabei möglichst konkret. Große und ferne Wünsche und Ziele zu haben ist extrem wichtig, da das Gesetz der Anziehung gilt (mehr dazu bei den Werkzeugen). Hier jedoch geht es um Ziele und Wünsche, die mit Verpflichtungen verbunden sind. Daher sollten sie möglichst quantifizierbar sein. Dann können Sie im Anschluss erkennen, welche Verpflichtungen Sie ändern oder auflösen müssen, um Ihre Ziele zu erreichen.

Zur Erinnerung: Notieren Sie Ihre Wünsche und Ziele ungefähr wie folgt:

- Ich bilde finanzielle Rücklagen, um mir in 2 Jahren einen neuen Mittelklassewagen kaufen zu können.
- Ich verschaffe mir täglich 1 Stunde mehr freie Zeit, weil ich mich ausgelaugt und fremdgesteuert fühle. Ich entscheide spontan, was ich in dieser Zeit mache.
- Nächstes Weihnachten bin ich nicht mehr für das Familienessen verantwortlich, da ich mich damit inzwischen überfordert fühle.

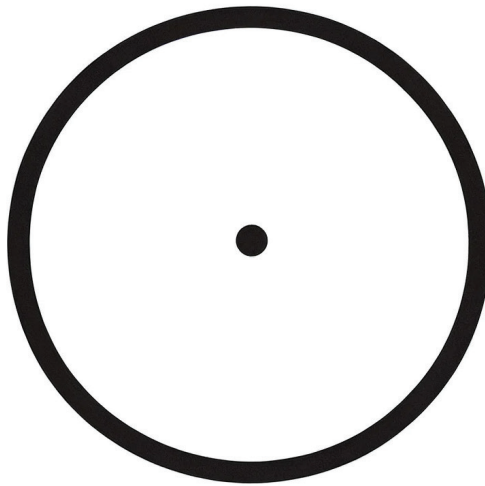


Ihre Wünsche und Ziele:





Teilen Sie untenstehenden Kreis in vier farbige „Tortenstücke“, wobei die Größe eines Stückes im Verhältnis zu den anderen die Gewichtung der verschiedenen Farben widerspiegelt.



Falls Sie sich noch unsicher sind, können Sie im Internet nach weiteren Informationen suchen oder einen Persönlichkeitstest machen, beispielsweise auf <https://www.16personalities.com>.

Der Bestellerautor und Speaker **Tobias Beck** hat das Farbmodell auf die Tierwelt übertragen und erklärt die Persönlichkeitsprofile auf seine Weise recht unterhaltsam hier: <https://www.youtube.com/watch?v=-IOp9qrjLJU>.

VerpflichtungsDetox

Im nächsten Schritt können Sie Ihre eigene Persönlichkeit sowie die von Dritten anhand einiger typischer Verhaltensweisen analysieren.

Typische Verhaltensweisen	Blau	Grün	Rot	Gelb
Art, Fragen zu stellen	direkt und sachlich	umschweifend	forsch und fordernd	ungeniert, geradeheraus
Reaktionen auf Fragen	emotionslos, besonnen	zurückhaltend, ruhig	bestimmt	lebhaft
Art des Zuhörens	aufmerksam, fragend	geduldig, aktiv	ungeduldig	unruhig
Redet oft über ...	Daten, Fakten, Details	Probleme, Emotionen	Leistung, Ergebnisse	Erlebnisse, Menschen
Trifft Entscheidungen ...	bedacht, gut überlegt	zögerlich	Leistung, Ergebnisse	spontan
Wesensart	distanziert	einfühlsam	dominant	fröhlich
Erscheinungsbild	konservativ, nachlässig	unauffällig, alternativ	angeberisch, gestylt	modisch, ausgefallen
Körpersprache	wenig Gestik und Mimik	defensiv, reduziert	offensiv, unterstreichend	ausgeprägt, offen
Schritt	beherrscht	gleichmäßig	zügig	schwungvoll
Blickkontakt	ausweichend	zugewandt	abschätzend	offen
Stimme	monoton	leise, freundlich	laut und fest	dynamisch
Strebt ... an	Perfektion	Sicherheit	Macht	Freude
Hat Angst vor ...	Kontrollverlust	Veränderung	fast gar nichts	Einsamkeit
Wirkt auf andere ...	introvertiert	empathisch	narzistisch	optimistisch
Erwartet von anderen ...	Sachlichkeit	Harmonie	Gehorsam	Verbundenheit
Summe				

Gehen Sie die einzelnen Aspekte durch und setzen Sie ein Kreuz oder einen Punkt neben die Aussage, die am ehesten zutrifft. Um die Verteilung der Persönlichkeitsanteile zu erhalten, addieren Sie die Kreuze bzw. Punkte einer Spalte

Teilen Sie diesen Ansatz mit Ihrer Familie, Ihren Freunden und Bekannten, um Sicherheit zu gewinnen und auch um zu erleben, wie ähnlich oder unterschiedlich die Einschätzungen sein können. Wenn Sie es spielerisch angehen, wird sich niemand auf den Schlipsis getreten fühlen.



VerpflichtungsDetox

Da Sie jetzt ungefähr wissen, in welchen Persönlichkeiten Sie zuhause sind, sehen Sie sich die jeweiligen Eigenheiten bezüglich Verpflichtungen nochmals an und beantworten Sie die nachfolgenden Fragen.

Stärken	Schwächen	Stärken	Schwächen
hat einen guten Überblick über Verpflichtungen	lässt sich eher schwer zum Eingehen von Verpflichtungen überzeugen; geht nur die für ihn selbst notwendigen ein	erfüllt oder übererfüllt Verpflichtungen zuverlässig	lässt sich gerne zur Übernahme von Verpflichtungen überreden
erfüllt eingegangene Verpflichtungen gewissenhaft und zuverlässig	tut sich schwer, Überlastungen anderer nachzuvollziehen	geht Verpflichtungen bewusst ein	fühlt sich schnell zu etwas verpflichtet
hat keine Probleme, sich aus Verpflichtungen wieder zu lösen	neigt dazu, sich mit kleinen (Selbst-)Verpflichtungen zu verzetteln	ist in der Lage, andere zu mehr Pflichtbewusstsein zu ermutigen	tut sich schwer, Verpflichtungen oder deren Bedingungen zu hinterfragen
kennt Vertragsbedingungen genau			hat Schwierigkeiten, sich aus Verpflichtungen zu lösen
			fühlt sich leicht von Vertragsinhalten überfordert
Stärken	Schwächen	Stärken	Schwächen
geht Verpflichtungen bewusst ein und kennt Vertragsbedingungen	drängt andere in Verpflichtungen	bringt grundsätzlich eine hohe Verpflichtungsbereitschaft mit	lässt sich leicht zum Eingehen von unnützen Verpflichtungen überzeugen
steht zu eingegangenen Verpflichtungen und erfüllt sie	empfindet kein Mitleid, wenn andere durch Verpflichtungen überlastet sind	kann andere zur Übernahme von Verpflichtungen begeistern	entscheidet sich gerne spontan und unüberlegt, Verpflichtungen einzugehen
kann sich bei Bedarf leicht aus Verpflichtungen lösen	nutzt Pflichtgefühl anderer bewusst zum eigenen Vorteil aus	ist in der Lage, sich schnell aus Verpflichtungen zu lösen	ist unzuverlässig bei der Erfüllung von Verpflichtungen
kann andere gut zum Eingehen von Verpflichtungen überzeugen	ist anfällig für Verpflichtungen mit Statussymbolcharakter	übt Verpflichtungen oft sehr unbeschwert aus	verliert gerne den Überblick über eingegangene Verpflichtungen
			kümmert sich nicht um Vertragsinhalte

Was sind typische Fallstricke für mich?

Wofür bin ich besonders anfällig?

Worauf sollte ich besonders achten?

Womit habe ich eher keine Probleme?

Die Verpflichtungs-Inventur

Bei dieser Übung geht es darum, Transparenz zu schaffen und Entscheidungen auf der Basis von Fakten und nicht aufgrund von Gefühlen zu treffen. Gleichzeitig zwingt man sich, Informationen wie Kündigungsfristen zu recherchieren und darüber nachzudenken, inwieweit man stillschweigende Vereinbarungen getroffen hat oder in Routinen gefangen ist. Letztere sollten Sie unabhängig von Zielen mit Aktionen und Begründungen versehen, wobei eine Aktion auch bedeuten kann, alles so zu lassen, wie es ist. Zumindest aber müssen Sie sich mit jeder dieser Verpflichtungen auseinandersetzen und eine Entscheidung treffen, wie Sie damit umgehen wollen.

Folgendes ist wichtig zu verstehen: Lassen Sie sich an dieser Stelle nicht davon beeinflussen, dass es Ihnen vielleicht nicht leicht fällt, einige Ihrer Verpflichtungen zu ändern oder zu beenden. Hier geht es zunächst nur darum, herauszufinden, WAS Sie tun können, um Ihre Ziele zu erreichen.

Welche Verpflichtungen haben Sie? Machen Sie doch eine Inventur nach folgender Vorlage:

Verpflichtung	Kategorie	EUR / Jahr	Zeitaufwand Std.	Kündigungsfrist	Einstiegskriterium	Ausstiegskriterium	Aktion	Begründung
Krankenzusatzvers.	Vertrag	-165	-	3 Monate	Osteopathiesitzungen	Beanspruchte Leistungen sind billiger als Beitrag	beobachten	kündigen, wenn nicht mehr rentabel
Zusatzjob Tankstelle	Vertrag	+6.240	10 / Woche	1 Monat zum Monatsende	Finanzieller Mehraufwand für Umzug	Haupteinkommen reicht zur Deckung aller Kosten	analysieren	Umzug vorbei, wohin geht jetzt das Geld?
für Abendessen sorgen	stillschw. Vereinbarung	-	9 / Woche	-	Elternzeit	nicht definiert	verhandeln	Elternzeit längst beendet
Morgenspaziergang	Routine	-	2 / Woche	-	Homeoffice	Rückkehr ins Büro / anderer Job	beibehalten	tut unendlich gut
Heimatverein	Mitgliedschaft	-25	30 / Jahr	1 Monat zum Monatsende	Erhalt des Museums unterstützen	nicht definiert	analysieren	macht nicht so viel Spaß wie erwartet

- Erstellen Sie eine möglichst vollständige Liste und ergänzen Sie sie, wenn Ihnen nach dem ersten Sammeln noch weitere Verpflichtungen einfallen. Die Spalten „Aktion“ und „Begründung“ können Sie zunächst leer lassen.
- Identifizieren Sie diejenigen Verpflichtungen, die mit Ihren Zielen und Wünschen in Zusammenhang stehen. Wenn Sie beispielsweise auf ein Auto sparen möchten, überprüfen Sie zunächst alle Verpflichtungen, die Geld kosten.
- Überlegen Sie sich Maßnahmen, die der Erreichung Ihrer Wünsche und Ziele dienlich sind und tragen Sie nun die Aktionen und Begründungen ein:
 - Welche Verpflichtungen dürfen bleiben, wie sie sind?
 - Welche Verpflichtungen können angepasst oder aufgelöst werden?

VerpflichtungsDetox

Beim Beispiel Autokauf könnten Sie Vergleichsangebote für alle Verträge einholen, um Einsparpotenziale zu identifizieren. Wenn handfeste Zahlen vorliegen, können Sie beurteilen, ob der finanzielle Spielraum ausreichend ist oder ob weitere Maßnahmen erforderlich sind. Wenn Sie über weitere Maßnahmen nachdenken, wie z. B. die Aufnahme eines Nebenjobs, kann Ihnen die Tabelle helfen, besser einzuschätzen, ob Sie dafür genügend Zeit haben oder ob Sie sich dafür beispielsweise aus einem Ehrenamt zurückziehen sollten.

Sind Sie noch unsicher, ob Sie gewisse Veränderungen angehen möchten oder sollten, kann die Erstellung einer Entscheidungs-bilanz helfen:

Entscheidungsbilanz – Abwägung der Vor- und Nachteile einer Verhaltensänderung

Welche Verhaltensänderung möchte ich: _____

	Vorteile nichts zu ändern	Wie leicht fällt es mir 1 = leicht, 10 = schwer	Nachteile nichts zu ändern	Wie leicht fällt es mir 1 = leicht, 10 = schwer
Schritt 1: was soll sich nicht ändern	_____ _____ _____ _____	_____ _____ _____ _____	_____ _____ _____ _____	_____ _____ _____ _____
Schritt 2: was soll sich ändern	Nachteile etwas zu ändern _____ _____ _____ _____	Wie leicht fällt es mir 1 = leicht, 10 = schwer _____ _____ _____ _____	Vorteile etwas zu ändern _____ _____ _____ _____	Wie leicht fällt es mir 1 = leicht, 10 = schwer _____ _____ _____ _____
Schritt 3: addieren	_____		_____	

Schritt 4:
vergleichen

Welche Zahl ist größer?

Ist diese Zahl größer, tendiert
die Bilanz in Richtung
KEINE VERÄNDERUNG



Ist diese Zahl größer, tendiert
die Bilanz in Richtung
VERÄNDERUNG

Verpflichtungen ändern oder auflösen

Unabhängig davon, ob Sie bereits von Anfang an Klarheit darüber hatten, welche Verpflichtungen Sie ändern oder aufgeben wollen, oder ob Sie nun Ihre definierten Ziele und die damit verbundenen Verpflichtungen identifiziert haben – ohne Umsetzung von Maßnahmen wird sich nichts ändern. Bisher habe ich konkrete Lösungswege nur am Rande aufgezeigt. Das wird jetzt nachgeholt, wobei wir uns natürlich nicht nur darauf konzentrieren, Verpflichtungen zu beenden, sondern auch darauf, wie wir sie möglicherweise so gestalten können, dass sie für uns eine gute Bilanz von Anforderungen und Nutzen bringen. Wir wissen nun, dass es aufgrund unterschiedlicher Persönlichkeiten auch verschiedene Lösungswege geben muss. Daher spielen wir im Folgenden ein und dasselbe Szenario mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen durch. Zögern Sie nicht, sich auch mit den Konstellationen zu beschäftigen, die nicht Ihrem Profil entsprechen, denn so können Sie Ihr Bewusstsein für die Besonderheiten der einzelnen Persönlichkeitstypen schärfen. Zunächst einige allgemeine Tipps, wie Sie Ihre Ziele besser verfolgen können:

1. Auch wenn sie wissen, dass sie am Ende ein großes Problem lösen müssen, fangen sie nicht unbedingt damit an. Bauen Sie zunächst Selbstvertrauen auf, indem Sie an einigen einfachen Beispielen üben. Trotz aller Tipps, die ich Ihnen geben kann, müssen Sie ausprobieren, was Ihnen liegt und was im Rahmen Ihrer Möglichkeiten ist. Der große, wichtige Brocken ist also nicht unbedingt das beste Versuchskaninchen.
2. Schreiben Sie auf, welche Verpflichtungen Sie bereits angegangen sind und wie, was Ihnen leicht gefallen ist und was Ihnen Schwierigkeiten bereitet hat, und notieren Sie auch das Ergebnis. Sie können dies entweder in anderen Spalten der Tabelle oder separat tun. Diese Art der Dokumentation ist wichtig, um daraus lernen zu können und vor allem ist es ermutigend zu sehen, was man geschafft und erreicht hat.

Wenn Sie Verpflichtungen ersetzen, z.B. einen Handyvertrag durch einen anderen, ist es am besten, wenn Sie diese auch wieder in Ihre Tabelle eintragen. So behält man auch für die Zukunft den Überblick, denn die Zeit steht nicht still und in mancher Hinsicht lohnt es sich, vielleicht wie bei einem Frühjahrsputz, einmal im Jahr bewusst durch diese Liste zu gehen und zu schauen, ob es wieder etwas aufzuräumen gibt.

*Suchen Sie sich die Veränderung aus, die Sie angehen möchten.
Denken Sie zunächst nur an sich selbst, losgelöst von äußeren
Einflüssen, möglichen Hürden, etc. Als befänden Sie sich in einer
Wünsch-Dir-was-Situation.*

Stillschweigende Vereinbarungen ändern oder auflösen

Beantworten Sie folgende Fragen zu Ihrem "Änderungswunsch":

- Warum will ich eine Änderung?
- Weshalb genau jetzt?
- Welche Leistungen bin ich bereit zu erbringen, welche nicht mehr?
- Wann soll die Änderung in Kraft treten?
- Was sind die neuen Eintrittskriterien und welche Austrittskriterien lege ich diesmal fest?

Zu einer guten Gesprächsvorbereitung gehört, sich auf mögliche Einwände und auf den Gesprächspartner einzustellen. Anstatt sich wie im ersten Schritt dem Wunschdenken hinzugeben, ist im zweiten Raum für „Aber..., und was wäre, wenn...?“ Gedanken.

- Erwarten Sie Einwände? Wenn ja, welche?
- Mit welchem oder welchen Persönlichkeitstyp(en) haben Sie es zu tun?
- Haben Sie Ängste, über Ihre Änderungswünsche zu sprechen? Wenn ja, welche?
- Beunruhigt Sie die Veränderung an sich, auch wenn Sie sie vorantreiben?
- Was können Sie im besten Fall gewinnen, was im schlechtesten Fall verlieren?

Suchen Sie sich nun die passende Konstellation von Persönlichkeitstypen aus.



Sie als Leser sind „Blau“

Mit rotem Gegenüber:

- a. Wie können Sie am Anfang des Gesprächs direkt auf den Punkt kommen?
- b. Welche Alternativen können Sie anbieten, um Ihrem Gesprächspartner die Entscheidungshoheit zu überlassen?
- c. Wie können Sie Ihrem Gegenüber das Gefühl geben, das Gespräch zu kontrollieren?
- d. Legen Sie sich bestimmte und sachliche Sätze zurecht, die Sie bei einer emotionalen Überreaktion anbringen können. Achten Sie darauf, dass diese nicht zu vollgepackt mit Argumenten sind, für die Ihr Gegenüber vermutlich gerade nicht zugänglich ist.

Mit grünem Gegenüber:

- a. Wie können Sie für eine angenehme Gesprächsatmosphäre sorgen?
- b. Worüber könnten Sie sprechen, um Anteilnahme oder Interesse an Ihrem Gegenüber zu zeigen?
- c. Welche persönlichen Versicherungen können Sie Ihrem Gegenüber geben, um es aufzufangen?
- d. Überlegen Sie sich einen oder mehrere Sätze für den Fall, dass Ihr Gegenüber mit Vorwürfen oder Selbstmitleid reagiert sehr emotional wird.

Mit blauem Gegenüber:

Überlegen Sie sich Strategien, um sich nicht in Details zu verlieren und das Ziel im Auge zu behalten.
Beispiel: Schreiben Sie Ihr Anliegen groß auf einen Zettel und legen diesen deutlich sichtbar vor sich hin, um sich im Falle eines Abschweifens an den Zweck des Gesprächs zu erinnern.



Sie als Leser sind „Grün“

Mit rotem Gegenüber:

- a. Investieren Sie bewusst in eine gute Vorbereitung. Wie können Sie am Anfang eines Gesprächs ohne Umschweife auf den Punkt kommen?
- b. Welche Alternativen können Sie anbieten, um Ihrem Gesprächspartner die Entscheidungshoheit zu überlassen?
- c. Seien Sie aufmerksam und achten Sie auf eine selbstbewusste Körperhaltung. Überlegen Sie sich Strategien, wie Sie Ihrem Gegenüber das Gefühl geben können, das Gespräch zu kontrollieren, ohne sich selbst dabei kleinzumachen.

VerpflichtungsDetox

- d. Bleiben Sie bestimmt und sachlich und verfallen Sie bei emotionalen Reaktionen nicht in Panik. Legen Sie sich beispielsweise eine Mappe zurecht, in der Sie ordentlich ihre wichtigsten Argumente gesammelt aber sich gleichzeitig auch „Ankersätze“ bzw. „Ankerfragen“ zurechtgelegt haben. Beispielsweise: „Können wir zu einer ruhigen, sachlichen Gesprächsatmosphäre zurückkehren?“ Welche Beispiele fallen Ihnen ein und könnten passend sein?
- e. Bestehen Sie aber auf eine Vertagung des Gesprächs, wenn Sie merken, dass Sie zu sehr in die Defensive geraten! Mit welchem Satz würden Sie dies tun?

Beispiel: Wenn Sie sich unterlegen fühlen, können Sie mit folgendem Trick ihre Position verbessern – vorausgesetzt, sie beide sitzen in der Ausgangssituation. Finden Sie einen Vorwand, um aufzustehen: Öffnen Sie ein Fenster, holen Sie sich etwas zu trinken oder tun Sie so, als sei Ihr Bein eingeschlafen. Und dann bleiben Sie einfach stehen. Wenn Sie stehen, während Ihr Gesprächspartner noch sitzt, nehmen Sie automatisch eine dominantere Rolle ein.

Mit gelb-rottem Gegenüber:

- a. Wie können Sie für eine angenehme Atmosphäre sorgen? Welches Lob, welche Anerkennung möchten Sie vorbringen?
- b. Wie formulieren Sie Ihr Anliegen klar und direkt in einem freundlichen Ton?
- c. Welche gemeinsamen Ziele und Bedürfnisse können Sie betonen?
- d. Was sind Ihre roten Linien bei Vorschlägen Ihres Gegenübers?
- e. Welche Lösungsvorschläge können Sie (falls notwendig) alternativ anbieten?

Mit blauem Gegenüber:

- a. Wie können Sie Ihr Anliegen möglichst sachlich und präzise schildern?
- b. Haben Sie eine Alternative, die Sie ggf. anbieten können?
- c. Machen Sie sich keine Gedanken über mögliche emotionale Reaktionen Ihres „Vertragspartners“, denn diese sind nicht zu erwarten. Wenn Einwände kommen, dann sachlich. Überlegen Sie, mit welchen Sie ggf. rechnen müssen. Wie können Sie diesen entgegenen?
- d. Überprüfen Sie Ihre Erwartungen und bewerten Sie ausbleibende (mitfühlende) Reaktionen nicht negativ. Seien Sie sich bewusst, dass Menschen mit einem hohen Blauanteil nicht so einfühlsam sein können, wie Sie. Wie können Sie das Gespräch beenden, damit Sie mit einem guten Gefühl auseinandergehen? Mit einer Zusammenfassung des Besprochenen vielleicht?

Gegenüber einer gemischten Gruppe:

- a. Was wollen Sie in dem Gespräch genau erreichen?
- b. Wie können Sie Ihr Anliegen möglichst leicht verständlich und präzise beschreiben?
- c. Falls möglich, bieten Sie Alternativen an. Stellen Sie diese als geschlossene Frage vor. Beispiel: „Wie wollen wir es machen, Option A oder B?“ Welche Alternativen können Sie anbieten und mit welcher Frage diese zur Auswahl stellen?
- d. Wenn Sie sich von Reaktionen überfordert fühlen, gehen Sie aus der Schusslinie und ziehen Sie sich aus der Gesprächsführung zurück. Welchen Satz können Sie sich für diesen Fall zurechtlegen?
- e. Üben Sie sich im Loslassen. Man kann nur das abgeben, was man vorher erfüllt hat – das ist die Botschaft, die man seinem Verpflichtungsgefühl mitgeben muss. Welche Leistungen, die Sie erbracht haben, können Sie anführen? Worauf sind Sie besonders stolz?



Sie als Leser sind „Gelb“

Mit rotem Gegenüber:

- a. Investieren Sie bewusst in eine gute Vorbereitung. Wie können Sie am Anfang eines Gesprächs ohne Umschweife auf den Punkt kommen?
- b. Welche Alternativen können Sie anbieten, um Ihrem Gesprächspartner die Entscheidungshoheit zu überlassen?
- c. Seien Sie aufmerksam und bleiben Sie bei der Sache. Lassen Sie sich nicht ablenken, denn das könnte Ihr Gegenüber ausnutzen! Wie können Sie dafür sorgen, dass sie auf Ihren Gesprächspartner fokussiert bleiben?

- d. Bleiben Sie bestimmt und sachlich und lassen Sie sich von emotionalen Reaktionen nicht anstecken.
- e. Bestehen Sie aber auf eine Vertagung des Gesprächs, wenn Sie merken, dass es gerade zu nichts führt!

*Selbst wenn Sie im Moment gerne mit einem „I-m-a-A“ regieren würden, lassen Sie sich nicht dazu hinreißen, weil Sie dann Ihr Ziel nicht erreichen. Legen Sie sich beispielsweise eine Mappe zurecht, in der Sie ordentlich ihre wichtigsten Argumente gesammelt aber sich gleichzeitig auch „Ankersätze“ bzw. „Ankerfragen“ zurechtgelegt haben. Beispielsweise: „Können wir beide mit der notwendigen Selbstdisziplin das Thema möglichst schnell und gut zu Ende bringen?“ Welche Beispiele fallen Ihnen ein und könnten passend sein?
Wie sieht Ihre Vorbereitung aus?*

Mit blauem Gegenüber:

- a. Wie können Sie Ihr Anliegen möglichst sachlich und präzise schildern?
- b. Haben Sie eine Alternative, die Sie ggf. anbieten können?
- c. Mit welchen Einwänden können Sie rechnen? Wie können Sie diesen entgegenen?
- d. Welchen Gesprächsabschluss können Sie sich vorstellen, damit es für beide Parteien ein runder Ausgang ist? Eine Zusammenfassung des Besprochenen vielleicht?

Einer gemischten Gruppe gegenüber:

- a. Was wollen Sie in dem Gespräch genau erreichen?
- b. Wie können Sie Ihr Anliegen möglichst leicht verständlich und präzise beschreiben?
- c. Falls möglich, bieten Sie Alternativen an. Stellen Sie diese als geschlossene Frage vor. Beispiel: „Wie wollen wir es machen, Option A oder B?“ Welche Alternativen können Sie anbieten und mit welcher Frage diese zur Auswahl stellen?
- d. Wenn Sie sich nicht ernstgenommen fühlen, mit welchem Satz können Sie die Ernsthaftigkeit Ihres Anliegens unterstreichen?
- e. Man kann nur das abgeben, was man vorher erfüllt. Welche Leistungen, die Sie erbracht haben, können Sie anführen? Worauf sind Sie besonders stolz?

Routinen ändern oder auflösen

Machen Sie sich für jede identifizierte Routine die folgenden Notizen:

1. Einstiegskriterium: Warum ist das Verhalten zur Routine geworden?
2. Ausstiegskriterium: Ist definiert, wann und unter welchen Umständen die Routine beendet werden soll?
3. Wie fühle ich mich während der Ausführung der Routine bzw. danach?
4. Aktion und Begründung: Will ich die Routine beibehalten, beobachten, ändern oder beenden? Warum?
5. Welche Konsequenzen hätte es, wenn ich die Routine ändern oder beenden würde?
6. Gibt es Faktoren wie Ängste, die mich daran hindern, die gewünschte Aktion auszuführen? Wenn ja, welche?
7. Wie viel Zeit / Geld wird dadurch gebunden?
8. Gibt es eine Motivation, eine bestimmte Routine zu ändern oder zu beenden? (Achtung: Hier sind Motive gemeint, die einem spontan in den Sinn kommen. Der Bezug zu den übergeordneten Zielen ergibt sich dann in der Regel mehr oder weniger von selbst).
9. Welche Gedanken habe ich jetzt zu meiner Routine? Möchte ich Punkt 4 überarbeiten?
10. Meine Handlungsabsicht ist:

Schlusswort

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben gelesen, reflektiert, hinterfragt, Gespräche vorbereitet und eine kleine Neuausrichtung vorgenommen. Hoffentlich bringt Ihnen diese das gewünschte Mehr an Klarheit und Lebensqualität!

Mir ist bewusst, dass sich manche Veränderungen nicht auf Anhieb so leicht umsetzen lassen, wie gedacht. Deshalb können Sie sich bei Bedarf gerne unverbindlich bei mir melden und wir finden gemeinsam heraus, wie ich Sie auf Ihrem weiteren Weg unterstützen kann.

Ich wünsche Ihnen auf alle Fälle viel Erfolg auf Ihrer Reise und danke an dieser Stelle allen Unterstützern, die diesen Ratgeber möglich gemacht haben:

Doris S. Langara für das notwendige „Wüten“ im Manuskript und all die wertvollen Inputs und Hinweise (auch Lektorat genannt), Robert Hofmann für seine Unterstützung hinsichtlich Grafiken und InDesign und meinem Sohn Richard für das Korrekturat. Nicht zu vergessen natürlich ein Dank alle, die mich auf dem Weg ermutigt und mit ihrem Feedback in die richtige Richtung geleitet haben.

