

Aber wir sind nun mal im wahrsten Sinne des Wortes vielseitig. Unsere anderen Persönlichkeitsteile fordern ebenfalls ihr Recht. Sie kämpfen für Bequemlichkeit oder für Sicherheit. Damit erweisen sie sich als innere Saboteure für unser Ziel.

Mal ehrlich, wer von uns zahlt schon gerne? Es gehört gewiss zu den typisch menschlichen Eigenschaften, etwas erreichen zu wollen, ohne sich groß dafür anzustrengen. Das beweisen schon die vielen Lotto-Spieler, die mit ein paar Euro Einsatz Millionen gewinnen möchten. Obwohl wir uns mit dem Verstand sagen: "Klar, man muss investieren. Von nichts kommt nichts", bleiben das meist Lippenbekenntnisse. Wir wünschen uns zwar das Ergebnis, aber möglichst ohne Anstrengung.

Ich kann Ihnen jedenfalls auf Anhieb einige Dinge nennen, die ich wirklich gerne beherrschen würde, für die ich aber bisher kaum einen Finger gerührt habe. Zum Beispiel Autofahren: Seit vielen Jahren besitze ich einen Führerschein, bin aber seit der Fahrprüfung nie mehr gefahren. Vor Jahren habe ich halbherzig noch mal ein paar Fahrstunden genommen und fühlte mich fit genug für Hamburgs Straßen. Nachdem ich dann im Rückwärtsgang einem parkenden Mercedes den Kotflügel eingedrückt hatte, habe ich es wieder aufgegeben. Wenn mich jemand per Knopfdruck zur versierten Autofahrerin machen würde, wäre ich wirklich dankbar. Aber den Preis zahlen? Mir den Stress im Straßenverkehr antun? Nein danke, dazu bin ich denn doch nicht bereit.

Angst verhindert, dass wir zahlen

Ein hauptsächlicher Grund, warum wir die Zahlung verweigern, ist Angst. Sei sie nun berechtigt oder nicht.

Da ist zuerst einmal die Angst vor unangenehmen Folgen. Weil wir nicht wissen, was auf uns zukommt, versuchen wir es gar nicht erst. Selbst dann nicht, wenn unser Wunsch recht stark ist.

Verena, 48, ist Redakteurin bei einer Frauenzeitschrift. Dass die Arbeit ihr Spaß gemacht hat, ist schon einige Zeit her. Inzwischen quält sie sich nur noch in die Redaktion. Ursache dafür ist ihre neue Chefin. Offenbar kann die sie nicht leiden. Ständig hat sie an ihren Manuskripten etwas zu mäkeln und wenn Verena in der Konferenz einen Vorschlag macht, kanzelt sie sie vor allen ab. Verena weiß, dass sie kündigen müsste, um sich ihre Selbstachtung und ihre Gesundheit zu erhalten. Doch sie hat Angst davor. "Wer nimmt mich denn noch in meinem Alter?" Statt den Preis zu zahlen, sich intensiv anderweitig zu bewerben oder das Risiko freier Arbeit einzugehen, hält sie lieber aus.

Ebenso hindert uns die Angst, zu versagen. Stellen Sie sich vor, Sie melden sich für einen Vortrag - und dann stehen Sie vor dem Publikum und in Ihrem Kopf ist gähnende

Leere. Oder Sie gehen ins Ausland und kommen nach ein paar Wochen reumütig zurück. Wie peinlich! Schon der Gedanke daran schreckt ab.

So paradox es klingt, es gibt auch die Angst, tatsächlich erfolgreich zu sein. Wenn Sie mehr Geld verdienen als Ihre Freunde, dann gehören Sie vielleicht bald nicht mehr zu der netten Clique. Wenn Sie als Einzige in der Familie studieren, dann entfremden Sie sich möglicherweise Ihren Eltern und Geschwistern. Bekannt ist auch, dass eine Karriere Menschen oft einsam an die Spitze katapultiert. Der Preis, isoliert zu sein oder übermäßig viel Verantwortung zu tragen, erscheint denn doch zu hoch.

Also warten Sie wohl am besten so lange, bis Sie sich sicherer fühlen und die Angst kleiner geworden ist? Irrtum! Angst verschwindet nicht durch Aussitzen, nicht einmal, indem Sie regelmäßig an Selbstbehauptungstrainings teilnehmen oder gute Ratgeberbücher lesen. Angst vergeht nur durch Handeln. Die New Yorker Psychologin Susan Jeffers hat das treffend auf den Punkt gebracht. Sie sagt: "Have the fear and do it anyway" - "Hab die Angst und tu's!".

Für die Lieferung gibt es keine Garantie

Das bedeutet, dass Sie das volle Risiko eingehen müssen. Niemand gibt Ihnen die Garantie dafür, dass schon alles gut werden wird. Vielleicht stehen Sie am Ende ohne Job da, haben auf dem Podium ein Blackout oder sterben außerhalb des Landes vor Heimweh. Es steht immer fifty-fifty. Ob die Katastrophe eintrifft oder ob Sie tatsächlich Ihr Ziel erreichen, erfahren Sie erst, wenn Sie den Preis bezahlt haben. Sie müssen sehenden Auges durch Ihre Angst hindurch gehen und genau das tun, wovor Sie sich fürchten. Erst dann zeigt sich, ob sie berechtigt war - übrigens ist das erfahrungsgemäß meist nicht der Fall. Oder aber Sie schaffen es tatsächlich nicht und erkennen daran, was Sie ändern und dazulernen müssen. Letztlich ist auch das ein Erfolg. Jede Niederlage, die Sie sorgfältig auswerten und aus der Sie Konsequenzen ziehen, bringt Sie weiter

Hilfreich ist es, sich gegen die Angst vor Versagen oder bösen Folgen mental zu impfen. Stellen Sie sich den schlimmstmöglichen Fall vor. Was wäre das Furchtbarste, das Ihnen passieren kann? Malen Sie sich die Konsequenzen so dramatisch wie möglich aus. Und dann fragen Sie sich: Geht davon wirklich die Welt unter? Ist damit mein Ruf ruiniert, meine Gesundheit untergraben? Wird mir gekündigt? Verhungere ich oder habe kein Dach mehr überm Kopf? Wenden sich alle von mir ab? Fast immer ist unsere Fantasie blühender als die Realität.

Voraussetzung ist in jedem Fall, dass Sie Ihre Angst auch als Angst benennen und sie nicht hinter anderen Interpretationen verstecken.

Angenommen, Sie hätten gerne einen größeren Freundeskreis. Wie es der Zufall will, laden Bekannte Sie zu einer Party ein. Sie beschließen, hinzugehen. Als es soweit ist, haben Sie plötzlich keine Lust mehr. Och nö, draußen regnet es. Der Weg ist auch ziemlich weit. Und überhaupt, außer den Gastgebern kennen Sie keinen. Da legen Sie sich doch lieber mit einem guten Krimi ins Bett. Sie sind felsenfest davon überzeugt, Sie hätten keine Lust. Doch in Wirklichkeit fürchten Sie sich davor, einsam mit einem Weinglas in der Hand herumzustehen. Solche peinlichen Gefühle vermeiden Sie lieber, indem Sie unter der Flagge "Keine Lust" zu Hause bleiben.

Es gibt einen recht einfachen Indikator, herauszufinden, ob Angst Sie von Ihrem Ziel abhält. Fragen Sie sich: "Würde ich das tun, wenn ich ganz sicher Erfolg hätte?". Lautet die Antwort Ja, dann heißt Ihr Preis: Trotz der Angst handeln. Dass Sie sich gleichzeitig gut vorbereiten, um das Risiko, zu scheitern möglichst klein zu halten, versteht sich von selbst.

Der Preis ist extrem hoch

In manchen Fällen zahlen wir nicht, weil der Preis wirklich extrem hoch ist. Zumindest überlegen wir dann sehr lange, ob wir ihn aufbringen sollen. Es ist, als ob man von uns verlangt, mit Herzblut zu bezahlen. Zum Beispiel, wenn Eltern sich von ihrem drogenabhängigen Kind distanzieren müssen, weil es sonst nie von seiner Sucht loskommt. Oder wenn sich eine Frau von ihrem gewalttätigen Partner trennt, obwohl sie ihn liebt, weil sonst ihr Leben zerstört würde.

Lisa, eine 29jährige Sekretärin, weiß, was es heißt, solch einen exorbitant hohen Preis zu bezahlen. Als sie den Juniorchef einer florierenden Sportbekleidungsfirma heiratet - übrigens keineswegs aus Berechnung, sondern aus Liebe - hat sie scheinbar das große Los gezogen. Schon bald nach der Hochzeit kündigen sich Zwillinge an und Lisa gibt ihren Beruf auf. Neben ihren Pflichten als Hausfrau und Mutter ist Lisa hauptsächlich damit beschäftigt, eine gute Gastgeberin für die Kunden und den Freundeskreis ihres Mannes zu sein. Anfangs ist sie dabei noch etwas ungeschickt. So mokiert sich einmal ein Gast darüber, dass sie den Kaviar nicht stilvoll auf Eis serviert hat. Lisa lernt dazu. Vier Jahre später ist sie eine perfekte Gastgeberin - und todunglücklich. Das feine Leben hängt ihr zum Hals heraus. Sie empfindet es als hohl und öde. Ihr Mann wird ihr immer fremder. Doch jeder Versuch, mit ihm über ihre Gefühle zu sprechen, ist vergeblich. Er findet sie undankbar und überspannt. Als Lisa schließlich von Scheidung spricht, nennt er kühl seine Bedingungen. Sie müsse auf Unterhalt verzichten und das Sorgerecht für die Zwillinge bekäme er. Lisa weiß: Wenn sie weiter im goldenen Käfig bleibt, wird sie depressiv. Aber die Kinder verlassen? Der Preis ist furchtbar hoch. Nach vielen schlaflosen Nächten entschließt sie sich, ihn zu zahlen. Sie trennt sich von ihrem Mann, lässt ihre Kinder zurück und beginnt ein neues Leben in einer anderen Stadt. Allein, in einer fast leeren Wohnung, mit einem schlecht bezahlten Job und

schrecklicher Sehnsucht nach ihren Kindern. Trotzdem ist sie sicher, dass sie sich richtig entschieden hat. Sie fühlt sich endlich wieder lebendig.

Extrem hohe Preise zahlen wir nicht mal eben locker. Wir wissen, dass wir uns damit auf dem schmalen Grat zwischen Erleichterung einerseits und Schuldgefühl oder Reue andererseits bewegen. Hilfreich ist es, mit Menschen zu sprechen, die den Schritt bereits gewagt haben. Ihre Erfahrung kann Ihnen helfen, Mut und Kraft zu einer Entscheidung finden, die Ihnen niemand abnehmen kann.

Der Preis passt nicht zu Ihnen

Manche Preise zahlen wir deshalb nicht, weil sie nicht zu uns passen. Um unser ersehntes Ziel zu erreichen, müssten wir uns verbiegen - und das lehnen wir ab. Häufig liegt das Problem in unserem Naturell. Was von uns gefordert wird, entspricht nicht unserer Veranlagung, unserem Temperament oder Charakter.

Gerald, eine 39-jähriger Psychotherapeut, möchte mehr verdienen und hat außerdem wenig Lust, weiterhin im sozialen Bereich zu arbeiten. Kürzlich wird er angefragt, ob er in eine Unternehmensberatung einsteigen will. In dieser Position würden sich Gerald's Wünsche nach mehr Geld und einer anderen psychologischen Tätigkeit auf einen Schlag erfüllen. So eine Chance kommt nicht oft. Trotzdem lehnt er ab, mit der Begründung: 'Die Wirtschaft ist nicht das Milieu, in dem ich mich wohlfühle. Ich bin zu sensibel, um mit taffen Managern zu arbeiten.

Nicht nur unser Naturell, auch unsere Einstellung spielt eine Rolle. Dann nämlich, wenn der Preis unseren moralischen Grundsätzen widerspricht.

Es kann verführerisch sein kann, um eines Zieles willen auch mal Fünfe gerade sein zu lassen.

So hat es Anja erfahren, eine 31-jährige Buchautorin, die einen erfolgreichen Erstlingsroman geschrieben hat. Kürzlich ruft bei ihr eine TV-Produktionsgesellschaft an, um sie in eine Talkshow einzuladen. Anja findet schnell heraus, dass die Art der Sendung unangenehm provokant ist. Andererseits würde durch ihre Teilnahme ihr Buch bekannter - ein Ziel, das sich jede Autorin wünscht. Sie entscheidet sich, nicht in diesem Rahmen aufzutreten. Die Talkshow passt nicht zu ihrer Einstellung, wie man mit Menschen umgeht. Das mag vielleicht mit Blick auf ihren Bekanntheitsgrad unklug sein, doch diesen Preis will sie nicht zahlen.

Trost statt Preis

In eine ähnliche Zwickmühle geraten Sie, wenn Sie mit den Wölfen heulen müssen, um befördert zu werden. Oder es Ihnen notwendig erscheint, Menschen zu hofieren, die

Ihnen unsympathisch sind, um sie als Kunden zu gewinnen. Offenbar kann man manchmal nicht beides haben: Das Ziel auf bestimmte Art erreichen und seine Selbstachtung behalten.

Das lehrte bereits der antike Philosoph Epiktet. In seinem 'Handbüchlein der Moral' sagt er: "Bedenke, wenn du nicht dasselbe tust wie die anderen, kannst du auch nicht auf dasselbe Anspruch erheben. Denn wie kann einer, der nicht ständig vor den Türen eines Großen aufkreuzt, dasselbe erreichen wie einer, der das tut? Du wirst ungerecht und unersättlich sein, wenn du den üblichen Kaufpreis nicht entrichtest und diese Ehren unentgeltlich erhalten willst. Du bist nicht zum Festmahl eingeladen worden? Natürlich nicht; denn du hast dem Gastgeber den Preis nicht bezahlt, um den er sein Mahl verkauft. Um ein Kompliment verkauft er es oder eifrige Gefolgschaft. Bezahle also den Preis, um den er es verkauft, wenn dir das einen Vorteil bringt. Willst du aber nichts bezahlen und doch zu jenen Ehren kommen, dann bist du unersättlich und ein Narr." Gleichzeitig tröstet er: "Hast du nun nichts anstelle des Mahles? Du hast jetzt die Gewissheit, dass du den nicht gelobt hast, den du nicht loben wolltest, und dass du dir von seinen Türwächtern nichts hast gefallen lassen müssen."

Noch tröstlicher finde ich allerdings eine andere Erfahrung: Dass wir unser Ziel nicht um *diesen* Preis gewinnen, heißt noch lange nicht, dass wir es nicht auf andere Weise bekommen können. Die entscheidende Frage dazu lautet: "Wie kann ich mein Ziel trotzdem erreichen, ohne dass ich gegen meine Natur oder meine Grundsätze verstoße?" Zum Glück gibt es fast immer mehr als nur einen einzigen Weg und einen einzigen Preis. Finden Sie den heraus, der zu Ihnen passt.

Sind Sie bereit zu zahlen ?

Zunächst einmal dürfen Sie die Vorauszahlung als einen Test dafür betrachten, wie wichtig Ihnen Ihr Ziel tatsächlich ist. Ein Kollege, der immer ein wenig esoterisch unterwegs ist, erklärte mir das einmal auf seine Weise: "Das Universum will erst sehen, ob es dir mit deinem Wunsch ernst ist, bevor es ihn erfüllt." Stellen wir uns also einmal ein kosmisches Personalbüro vor. Was glauben Sie, wen stellen die da oben wohl lieber ein? Jemanden, der mal eben locker vorbeischaudet und als erstes fragt: "Was springt denn bei dem Job für mich heraus?". Oder einen, der sagt: "Ich bin bereit, auch eine Weile ohne Honorar zu arbeiten. Dann sehen Sie, wie gut ich geeignet bin." Gewiss entscheidet man sich für den zweiten Kandidaten. Das ist offenbar das himmlische Prinzip.

Von erfolgreichen Leuten hören und lesen wir immer wieder, wie sie sich ihre Ziele erkämpften. Im Nachhinein erscheint ihre Hartnäckigkeit schon beeindruckend. Bekannt sind Geschichten von Künstlern, die sich jahrelang mit miesen Jobs durchschlugen, bevor endlich der Durchbruch kam. Oder die von Fachleuten auf ihrem Gebiet entschieden abgelehnt wurden und doch nicht aufgaben.