

# MEHR VERANTWORTUNG FÜR SICH SELBST ÜBERNEHMEN!



*Auf ein Wort, Manuela Todzi.*

**N**a klar, werden Sie sagen. Ich bin erwachsen und natürlich übernehme ich Verantwortung für mein Leben! Jedoch, stimmt das wirklich? Nehmen wir Menschen wirklich immer die Verantwortung für unser Leben richtig wahr? Warum rauchen Menschen noch, obwohl sie wissen, dass Rauchen schädlich ist? Oder warum essen wir mehr, als wir täglich verbrauchen und werden dabei immer dicker? Warum ernähren wir uns „*ungesund*“, obwohl wir eigentlich wissen, dass wir es nicht tun sollten. Soviel mal zur Selbstverantwortung!

Klar wissen wir, dass wir eigentlich die Preise am Kaffeeautomaten anheben sollten. Und klar wissen wir, dass wir unangenehme Gespräche ab und an führen müssen... Diese Aufzählung könnte jetzt bei jedem von uns unendlich werden. Jeder kennt das, da haben wir uns was vorgenommen, jedoch tun wir es einfach nicht.

Die spannende Frage ist doch, warum wir es nicht tun! Es hängt in der Regel mit unserer Motivation zusammen. Sind wir nicht motiviert, dann klappt das einfach nicht mit den guten Vorsätzen.

Sie kennen doch sicherlich den eigenen inneren Schweinehund, der hat ein gewaltiges Wörtchen bei den guten Vorsätzen und auch sonstigen Entscheidungen mitzureden und wenn der keine Lust hat, dabei nicht gehört wird, dann kann unser Verstand sagen, was er will. Es hilft nix. Wir werden es nicht tun.

Unser innerer Schweinehund ist direkt mit unserem Belohnungssystem im Kopf verbunden. Er ist sozusagen das Sprachrohr vom limbischen System. Wobei das limbische System für die Ausschüttung von Endorphinen, also körpereigenen Opioiden, verantwortlich ist.

Also wäre es doch gut, sich mit diesem Schweinehund mal zu beschäftigen, ihn

ernst zu nehmen und ihn auch anzuerkennen. Denn er hat eine gewaltige Macht über uns.

Nun, wie sieht das in Praxis aus? Stellen Sie sich einfach mal folgendes Szenario vor. Damit der innere Schweinehund aus seiner Ecke raus darf, geben Sie ihm einfach mal einen Namen und unterhalten Sie sich mit ihm.

Nehmen wir weiter an, dass wir ein unangenehmes Gespräch mit einem Kunden führen müssen, es geht um eine Preiserhöhung, die zwingend notwendig ist.

Der innere Schweinehund, nennen wir ihn einfach mal Karl, hat immer einen guten Grund, warum er sich meldet. In diesem Fall sagt also der Verstand: „*Wir brauchen die Preiserhöhung, um die Fixkosten zu decken. Der Absatz ist einfach zu gering*“. Da meldet sich auch schon Karl, unser neuer Freund und sagt zum Verstand: „*Wir kommen jedoch zurzeit gut mit dem Kunden aus und wenn wir jetzt die Preise anheben, dann droht er mit Kündigung. Weißt Du, ob wir die Ausschreibung wieder gewinnen?*“ Der Verstand: „*Da hast Du vielleicht nicht ganz Unrecht, deine Angst vor der Kündigung ist nicht ganz unbegründet. Jedoch, so weiter zu machen, macht auch keinen Sinn. Hast Du einen Vorschlag?*“ Karl überlegt: „*Nun, wir kommen ja gut mit dem Kunden zurecht, er mag uns, also könnten wir ihm doch das Problem vorrechnen und ihn fragen, in wie weit er mit einer Preiserhöhung einverstanden ist. Oder ihn einfach nach einem Lösungsvorschlag fragen. Also nicht sofort mit der Preiserhöhung drohen. Wir könnten auch eine zeitversetzte Preiserhöhung anbieten, also 3 bis 6 Monate später! Eine Preiserhöhung auf Raten. Dann habe ich auch weniger Angst!*“ Der Verstand: „*Ja, das könnte funktionieren, probieren wir es aus!*“

Der Verstand und der innere Schweinehund sind zufrieden. Und die Chancen stehen jetzt gut, dass wir mit dem Kunden einen Termin machen, um die notwendige Preiserhöhung zu besprechen. Was wäre passiert, wenn wir diesen inneren Dialog nicht geführt hätten? Der innere Schweinehund hätte gewonnen und wir hätten den Kunden wahrscheinlich nicht zwecks Terminabsprache angerufen. Der Preis wäre geblieben. Wir hätten eine Chance verspielt.

Den hochemotionalen Schweinehund einfach wegzudrücken, funktioniert nicht, denn dann wird er immer gewinnen. Seine Bedürfnisse anzuerkennen und sich damit auseinander zu setzen, ist das, was funktioniert.

Dabei ist der innere Schweinehund auch immer abhängig von kurzen Belohnungen. Geduld ist für ihn ein Fremdwort, er ist kann schlecht warten, seine Bedürfnisse müssen grundsätzlich kurzfristig gestillt werden. Denken Sie nur daran, wenn Sie Heißhunger auf Süßes bekommen, obwohl Sie wissen, dass Sie vielleicht lieber eine ordentliche Mahlzeit essen sollten, werden Sie schnell mal auf einen Riegel zurück greifen. Das ist auch gut so, denn schließlich leben wir mit unseren Automaten von diesem Genuss erleben, sei es eine gute Tasse Kaffee oder Süßwaren.

Freunden Sie sich lieber mit Ihrem inneren Schweinehund an. Hören Sie ihm zu! Was ist sein guter Grund? Was will er Ihnen sagen und nutzen Sie Ihren Verstand. Nur wenn es Ihnen gelingt, einen Konsens herzustellen, gelingt es Ihnen auch langfristig (mit Leichtigkeit) Ihre Ziele zu erreichen.

In diesem Sinne

Manuela Todzi