

*und führt mich nur in Versuchung. Es ist besser, ich rauche das gleich leer.«*

*Und auch am nächsten Tag begegnet Dirk Tom wieder mit Zigarette im Mund. Doch auch diesmal gibt es eine Erklärung für den Rückfall: »Ich muss jetzt Prioritäten setzen. Gestern Abend habe ich mich so schlimm mit meiner Frau gestritten, und du weißt ja, wie es gerade um unsere Ehe steht ... Und sie hat ja recht. Ich bin unausstehlich, solange ich auf Entzug bin. Das kann ich ihr jetzt nicht antun. Aber sobald sich die Krise bei uns beruhigt hat, höre ich auf.«*

*»Also entweder rauchfrei oder die Ehe retten?«, spöttelt Dirk.*

*»Ganz genau.«*

*»Also ehrlich, für mich klingt das alles reichlich konstruiert, du rauchst einfach zu gern! Man könnte meinen, du wolltest niemals wirklich aufhören, aber hast aus irgendeinem Grund die Idee, du solltest das wollen!«*

Dirk hat recht mit seiner Analyse. Tom ist in die Selbstsabotage-Falle getappt: Erst setzt er sich ein Ziel, legt sich dann aber so viele Steine in den Weg, dass er das Ziel nicht erreichen kann. Genauer gesagt finden sich die Steine in den Geschichten, die er über sich selbst und das Rauchen erzählt: Ich muss weiterräumen, solange ich Stress habe. Ich muss weiterräumen, solange ich Zugriff auf Zigaretten habe. Ich muss weiterräumen, um meine Ehe zu retten.

Zur Selbstsabotage kommt es typischerweise dann, wenn das Ziel uns nicht wirklich am Herzen liegt. Ohne die ureigene Überzeugung, dieses Ziel wirklich erreichen zu wollen, bleibt es bei unentschlossenen Schritten mit halber Kraft. Es gibt zwar die offizielle Äußerung, aber keine echte innere Motivation, das Ziel erreichen zu wollen. Auf einen Schritt nach vorn folgen oft zwei Schritte zu-

rück. Statt Lösungen tauchen immer mehr Probleme auf, die das Ziel scheinbar unmöglich machen.

Auch im Fall von Tom führt der innere Widerstand zu einer regelrechten Problemeskalation: Sobald ein Problem beseitigt ist, taucht das nächste, noch schlimmere Problem auf. Die Steine, die er sich in den Weg legt, werden immer größer, bis es irgendwann Steine sind, die man unmöglich aus dem Weg räumen kann und unverhandelbar essenzielle Werte wie die Ehe als Grund dienen, das Rauchen (noch) nicht aufgeben zu können. Ein Grund für eine solche Kluft zwischen offiziellen Zielen und innerer Motivation kann sein, dass Ziele vorrangig aus Gründen der sozialen Erwünschtheit formuliert wurden.

### Soziale Erwünschtheit

---

Soziale Erwünschtheit ist ein Konzept aus der Psychologie, das ursprünglich das Verhalten von Menschen bei der Beantwortung von Persönlichkeitsfragebögen beschreibt. Viele Menschen tendieren dazu, nicht die für sie tatsächlich zutreffende Antwort zu geben, sondern diejenige, von der sie erwarten, dass andere sie gut finden, die Antwort also sozial erwünscht ist. Das Phänomen soziale Erwünschtheit findet sich nicht nur in psychologischen Fragebögen, sondern in vielen Bereichen wie beispielsweise Wahlumfragen, in Bewerbungsgesprächen, beim Treffen mit den Schwiegereltern oder im Freundeskreis: Menschen antworten anders, als sie es eigentlich tun würden, weil sie glauben, so in den Augen anderer besser dazustehen. Sie übernehmen Ansichten und Ziele, von denen sie glauben, dass sie sie haben *sollten*, wie etwa »gesunde Ernährung«, »Plastikmüll vermeiden« oder »regelmäßig Sport treiben«.

Genauso können persönliche Ziele im Laufe des Lebens (z.B. »Medizin studieren«, »einen Nebenjob suchen«, »endlich abnehmen«) das Ergebnis sozialer Erwünschtheit sein. Wie groß im Einzelfall der Anteil ist, der auf soziale Erwünschtheit zurückgeht, und wie viel ureigene Überzeugung dahintersteckt, lässt sich nur schwer herausfinden.

Wichtig zu wissen ist: Die Orientierung an sozialer Erwünschtheit muss kein bewusster Prozess sein. Und es muss auch nicht immer die Gesellschaft sein, vor der man gut dastehen möchte. Auch vor sich selbst kann man gut dastehen wollen und »sozial erwünscht« agieren. Selbst im geheimen Tagebuch, das niemals jemand anders lesen wird, könnten unsere Aussagen von sozialer Erwünschtheit geprägt sein.

Offensichtlich wird das spätestens dann, wenn es darum geht, angebliche Ziele in Verhalten umzusetzen. Denn quasi als Schutz der ureigenen Interessen tritt dann der Selbstsabotage-Mechanismus in Kraft. Kreativ wie es ist, erfindet unser Gehirn vielfältige Gründe, die die direkte Umsetzung des Ziels verhindern, gleichzeitig aber auch eine plausible Story liefern, warum wir gerade nur so und nicht anders handeln können, und das alles am Ende doch noch zum Ziel führen kann. Besonders tückisch ist es also, dass wir vordergründig weiterhin an unsere Zielverfolgung glauben können und weiter Energie investieren, obwohl unser Unterbewusstsein schon längst entschieden hat, dass wir dieses Ziel niemals erreichen werden, und mit Hochdruck an der Selbstsabotage arbeitet.

Nur wenn wir etwas wirklich wollen, startet unser Gehirn einen Modus, der ganz auf Lösungsfindung ausgerichtet ist. Ähnliches beschreibt das berühmte Zitat von Albert Camus »Wer etwas will, findet Wege. Wer etwas nicht will, findet Gründe.«

Ähnlich beschreibt es auch der Psychologe und Coach Roland Kopp-Wichmann auf seinem Blog: Das, was man wirklich will, setzt man durch, auch gegen Widerstände. Für Dinge, die man auf Anraten anderer tun sollte, findet man eher Gründe dagegen. Als Beispiel nennt er den Vorsatz, etwas für die Fitness zu tun und morgens eine halbe Stunde laufen zu gehen. Wenn man das wirklich will, organisiert man sich: Man kauft Laufschuhe, stellt den Wecker früher. Wenn aber derselbe Vorschlag vom Partner, vom Hausarzt oder vom schlechten Gewissen kommt, sieht es ganz anders aus. Dann stellt man am Morgen fest, dass die Laufschuhe im Keller nicht zu finden sind, dass das Wetter zu schlecht ist und dass man doch nicht früher aufstehen kann. Kurz gesagt: das gleiche Ziel, doch ein ganz unterschiedlicher Umgang, je nachdem von wem das Ziel gesetzt wurde. Das ist der entscheidende Unterschied zwischen wirklich und scheinbar gewollten Zielen.

Auch Kopp-Wichmann erklärt diese Unterschiede zwischen wirklich und scheinbar gewollten Zielen mit dem unterschiedlichen Denkmodus: Wenn man etwas wirklich will, denkt man lösungsorientiert. Mögliche Hindernisse werden zwar entdeckt, aber nicht so negativ bewertet, nach dem Motto »Irgendwie muss es trotzdem gehen!«. Wenn man etwas nicht (wirklich) will, denkt man automatisch problemorientiert, und die Hindernisse scheinen unüberwindbar. Kaum ist das Ziel gefasst, wird die Erreichung sabotiert. Das halbherzige Verfolgen von Zielen im Selbstsabotage-Modus ist zweifache Energieverschwendung: Zuerst investiert man Energie in ein Ziel. (Man entwickelt einen Plan, wie man mit dem Rauchen aufhören könnte.) Dann investiert man Energie in die Sabotage, (Man sucht Gründe, warum man jetzt unmöglich aufhören kann.) Und am Ende geht man leer aus, Bilanz negativ. (So übrigens auch im Fall von Tom: Seine Frau hat sich

mittlerweile getrennt; Tom raucht weiterhin.) Kurzum: Man verschwendet viel Energie, die man auch in die Ziele hätte stecken können, die man wirklich erreichen will.

Bestimmt haben Sie schon mal einen ähnlichen Effekt erlebt oder Fälle von Selbstsabotage im Freundeskreis entdeckt:

- Der Kumpel, der eigentlich das Studium abschließen will, sich aber so hohe Hürden bei der Suche nach dem perfekten Thema für die Abschlussarbeit steckt, dass sie Semester um Semester verschoben werden muss.
- Die Freundin, die immer wieder jammert, sie möchte gesünder leben, dann aber leider so viel arbeiten muss, dass ihr am Abend immer die Zeit fehlt, um frisches Gemüse zu kaufen. Mit letzter Kraft schafft sie es noch, eine Tiefkühlpizza in den Ofen zu schieben.
- Die Arbeitskollegin, die unbedingt mehr Sport treiben will, als Selbstverpflichtung sogar gleich den 24-Monats-Vertrag im Fitnessstudio abschließt. Aber jedes Mal, wenn man zum gemeinsamen Training verabredet ist, kommt etwas total Unvorhersehbares dazwischen. Die wichtige Präsentation am nächsten Morgen. Knieschmerzen. Periodenschmerzen. Schlecht geschlafen. Zu viel gegessen (Bewegung unmöglich). Zu wenig gegessen (keine Energie). Verkatert. Unpassende Mondphase. Gründe dagegen gibt es immer viele.

Immer wieder wird offensichtlich: Die guten Vorsätze zeigen, was man gern wollen würde, die Selbstsabotage zeigt, was man wirklich will. Die Mitmenschen durchschauen das oft besser als man selbst und können nur mit Kopfschütteln reagieren. »Ist ja nicht schlimm,