

Selbstverpflichtung

Die „Ja“- und „Nein“-Liste ist zwar eine starke Übung, es ist jedoch nur eine Liste. Die Leute glauben gerne, dass die Arbeit bereits erledigt ist, wenn Planung und Denkprozess abgeschlossen sind. Leider existiert der Handlungsplan auf dieser Ebene jedoch nur auf dem Papier. Er befindet sich noch im Bereich der „guten Ideen“. Ohne echte Selbstverpflichtung der Sache gegenüber, wäre der Handlungsplan weiterhin nur eine Sammlung von wirklich guten, kreativen Ideen und eine Quelle der Inspiration für eine lange Zeit.

Der Akt der Selbstverpflichtung hebt jedoch alles auf eine höhere Ebene mit mehr Motivation. Sich einer Sache verpflichten, bedeutet, eine Schwelle, eine Linie im Sand zu überschreiten. Auf „dieser“ Seite der Linie sind die Pläne und Bestrebungen gute Ideen, auf „jener“ Seite der Linie besteht die Selbstverpflichtung darin, diese zu verwirklichen. Die Klienten wissen, wie sehr sie sich der Sache verpflichtet fühlen, Sie müssen nur fragen: „Klient, wie sehr fühlen Sie sich auf einer Skala von eins bis zehn diesem Plan verpflichtet?“ Wenn sie weniger als zehn sagen, können Sie nachfragen: „Was wäre nötig, um Ihre Selbstverpflichtung auf eine zehn anzuheben?“ Wenn sie sagen, dass ihre Selbstverpflichtung bei zehn liegt, so fordern Sie sie heraus, eine andere Ebene anzustreben: „Was würde es auf 15 anheben?“ Die Linie zu überschreiten ist eine wichtige Erfahrung – nicht nur eine Metapher – also seien Sie so frei, Ihre Klienten tatsächlich, wörtlich und physisch die Linie sehen zu lassen, die sie überschreiten werden. Lassen Sie sie darauf achten, was auf der anderen Seite der Linie liegt und was auf dieser Seite und lassen Sie sie dann wählen, auf welcher Seite sie sein möchten. Und wenn sie schließlich fertig sind, lassen Sie sie den Schritt oder Sprung wagen, oder was auch immer dazu nötig ist, um ihre Körper über die Linie hinweg zu setzen.