

Transkript

Quelle:

http://www.ted.com/talks/derek_sivers_keep_your_goals_to_yourself/transcript?language=en

Jeder von Ihnen möge jetzt bitte einmal an sein größtes persönliches Ziel denken. Ja, ehrlich. Lassen Sie sich ruhig etwas Zeit. Nur wer es wirklich fühlt, lernt dazu. Nehmen Sie sich ein paar Sekunden Zeit und denken Sie an ihr größtes Ziel. Und stellen Sie sich vor, Sie entscheiden sich genau jetzt, dieses Ziel zu verwirklichen. Stellen Sie sich vor, wie Sie das, was Sie vorhaben, jemandem erzählen. Stellen Sie sich vor, wie er sie deswegen beglückwünscht und Ihnen seine Hochachtung erweist. Ist es nicht ein gutes Gefühl, es laut auszusprechen? Fühlen Sie sich nicht bereits einen Schritt näher am Ziel, so, als würde es bereits ein Teil Ihrer Identität?

0:41

Hmm, schlechte Nachrichten für Sie: Sie hätten besser den Mund gehalten. Denn genau jenes gute Gefühl wird es für Sie jetzt unwahrscheinlicher machen, dieses Ziel auch wirklich in Angriff zu nehmen. Wiederholte psychologische Tests haben bewiesen, dass die Tatsache, dass Sie mit jemandem über das Ziel sprechen, dessen Erreichbarkeit unwahrscheinlicher macht. Immer wenn man ein Ziel anvisiert, müssen zu seiner Verwirklichung gewisse Schritte eingeleitet, gewisse Mühen auf sich genommen werden. Im Idealfall wäre man erst dann zufrieden, wenn man diese Arbeit erledigt hätte. Wenn man aber jemandem von seinem Ziel erzählt und dessen Zustimmung erfährt, tritt das ein, was Psychologen eine "soziale Realität" nennen. Dem Gehirn wird gleichsam vorgegaukelt, die Sache sei schon erreicht. Und auf Grund der damit verbundenen Befriedigung fühlt man sich dann weniger motiviert, die nötige Anstrengung auch tatsächlich aufzubringen. Das widerspricht also der allgemeinen Erkenntnis, dass wir unsere Freunde über unsere Ziele informieren sollten, damit diese uns dabei helfen.

1:27

Sehen wir uns einmal den Beweis an. 1926 nannte Kurt Lewin, der Begründer der Sozialpsychologie, so etwas "Substitution". 1933 entdeckte Wera Mahler, dass das, was bei anderen Anerkennung fand, schon als real empfunden wurde. 1982

Transkript

hat Peter Gollwitzer ein ganzes Buch darüber geschrieben, und im Jahre 2009 führte er einige neue Tests durch und veröffentlichte sie.

1:45

Die sahen ungefähr so aus: 163 Personen, die an 4 getrennten Tests teilnahmen - alle schrieben ihr persönliches Ziel auf, dann teilte die eine Hälfte der Gruppe ihre Absicht den anderen mit, die andere Hälfte verriet nichts. Dann bekam jeder 45 Minuten Zeit, um das zu tun, was ihn direkt zu seinem Ziel führen würde, Und man sagte ihnen, dass sie jederzeit abbrechen könnten. Diejenigen, die den Mund gehalten hatten, arbeiteten im Schnitt die vollen 45 Minuten durch. Und als man sie hinterher fragte, sagten sie, sie hätten das Gefühl gehabt, dass sie noch einen langen Weg zu ihrem Ziel vor sich hätten. Diejenigen aber, die ihr Ziel mitgeteilt hatten, hörten im Schnitt bereits nach 33 Minuten auf. Und als man sie hinterher fragte, sagten sie, sie hätten sich ihrem Ziel schon viel näher gefühlt.

2:24

Wenn dies also zutrifft, was folgt dann für uns daraus? Zunächst einmal sollten wir der Versuchung widerstehen, anderen unser Ziel mitzuteilen. Die Genugtuung, die soziale Anerkennung mit sich bringt, kann gut auf später verschoben werden. Außerdem kann man sich klarmachen, dass unser Gehirn das Gespräch über ein Ziel gern mit dessen Realisierung verwechselt. Wenn man aber wirklich einmal darüber sprechen muss, dann sollte man es in einer Weise tun, die einem keine Befriedigung verschafft, z. B. so: "Ich will unbedingt an diesem Marathon teilnehmen, deswegen muss ich fünfmal pro Wochen trainieren, und tritt mir bloß in den Hintern, wenn ich's nicht tun sollte."

2:54

Wenn Sie, liebes Publikum, also das nächste Mal jemandem von Ihrem Ziel erzählen wollen, was tun Sie dann? Richtig. - Bravo.

3:02