

PSYCHOLOGIE HEUTE

LEBEN

„Nein, ich schaff’s doch nicht!“

Warum gibt man ein Ziel auf? Wie lange dauert es? Und woran merkt man, dass es richtig war? Expertin Veronika Brandstätter gibt Antworten.

VON DOROTHEA SIEGLE

 09. DEZ 2020

Professor Brandstätter, man entscheidet sich für ein Ziel – eine Fortbildung zu machen, auf eine lange Reise zu gehen oder einen Roman zu schreiben. Man verfolgt dieses Ziel hartnäckig. Warum kommt man an einen Punkt, an dem man sich fragt, ob man aufgeben sollte?

Damit haben wir uns in unserer Forschung viel beschäftigt: Was sind die Auslöser dafür, dass jemand an seinem Ziel zu zweifeln beginnt, beziehungsweise zum ersten Mal gedanklich mit der Zielablösung spielt? Das ist deswegen sehr interessant, weil Menschen – wenn sie sich einmal für ein Vorhaben entschieden haben – sehr fokussiert sind und so ein bisschen einen Tunnelblick entwickeln. Das heißt, sie blenden alles aus, was das Vorhaben anfechten könnte. Was also muss passieren, damit man sich fragt: Soll ich diese Absicht weiterverfolgen oder nicht?

Es könnte sein, dass das Ziel an Attraktivität verliert, man also sagt: Diese Reise interessiert mich eigentlich gar nicht. Oder: Diese Stelle ist doch nicht reizvoll für mich. Es könnte aber auch sein, dass Zweifel an der

Realisierbarkeit auftauchen. Unsere Daten zeigen, dass Letzteres zutrifft, dass Menschen also beginnen, an einem Ziel zu zweifeln, weil die Erfolgswahrscheinlichkeit gesunken ist, weil sie Misserfolge und Rückschläge erleben. Das Vorhaben verliert nicht an Reiz, sondern es gibt zu wenige Fortschritte auf dem Weg dorthin.

Durchläuft man bestimmte Phasen ab dem Moment, an dem man zum ersten Mal leise Zweifel zulässt, bis zu dem Augenblick, an dem man tatsächlich aufgibt?

Es beginnt damit, dass man sich die Frage stellt: Soll ich weitermachen oder nicht? Das würde man sich bei einem produktiven Zielverlauf gar nicht fragen. Diese Handlungskrise – wie wir das Phänomen bezeichnen – wird, wie gesagt, durch Misserfolge und Rückschläge ausgelöst, nicht dadurch, dass das Vorhaben an Attraktivität verloren hätte. Die Zweifel, das haben wir an Längsschnittstudien mit Studierenden, aber auch mit Berufstätigen gesehen, können erstaunlich lange anhalten, über Wochen, wenn nicht gar über Monate, und sich so steigern, dass man sich irgendwann von dem Ziel ablöst.

Der einflussreiche Motivationspsychologe Eric Klinger hat diese Zeit in Phasen unterteilt: Zunächst erlebt man Misserfolge – es läuft nicht so, wie man es sich vorstellt. Dann kommt eine Etappe von erhöhter Anstrengung, man sagt sich: „Gib nochmal Gas“, man bemüht sich mehr. Wenn diese Anstrengungen nicht erfolgreich sind, nehmen Frust und Aggression zu, bis hin zu einem Abgleiten in eine depressive Verstimmung. In der kann sich die emotionale Bindung an Dinge, die einem vorher wichtig waren, lösen. Und dann ist man wieder frei, sich neuen Vorhaben zuzuwenden.

Es klingt, als sei diese Handlungskrise eine sehr kräftezehrende Zeit.

Wir konnten in einer Längsschnittstudie zeigen, woran es liegt, dass die Frage, ob ich weitermache oder nicht, so lange in der Schwebelage bleibt: Es ist ein Schwanken zwischen Hoffnung und Hoffnungslosigkeit. Man ist optimistisch, engagiert sich. Dann erlebt man einen Rückschlag, ist in einem Tal. Man rafft sich wieder auf, macht weiter, investiert Kraft und Zeit, schöpft wieder Hoffnung. Diese Dynamik zwischen „Ich schaff‘ das schon“ und „Nein, ich schaff‘s doch nicht“ erhält den Prozess lange aufrecht. Es ist ein intrapsychischer Konflikt, der starken Stress erzeugt.

Können Sie sagen, woran es liegt, ob es eher Wochen oder eher Monate dauert, bis man aufgibt?

Wir haben die Vermutung, dass es zum einen davon abhängt, wie viel man schon an Ressourcen – Zeit und Geld – investiert hat. Und zum anderen davon, wie identitätsstiftend das Ziel für die eigene Persönlichkeit ist. Ein Studienfach, für das man sich entschieden und das man schon einige Semester studiert hat, wirft man nicht so leicht über Bord. Oder eine berufliche Position, die man schon lange ausübt.

Gibt es denn eine Methode, die mir helfen kann zu entscheiden, ob ich aufgeben oder weitermachen soll?

Wenn man spürt, dass das Verfolgen eines Ziels mit einer chronischen Anstrengung oder Überanstrengung verbunden ist, dass man etwas als chronisch unangenehm erlebt, dann ist das aus meiner Sicht zumindest ein deutliches Warnsignal. Jeder kennt natürlich Phasen, in denen man die Zähne zusammenbeißen muss oder sich überfordert fühlt. Solche Zeiten der Monotonie oder Überanstrengung sind völlig normal. Aber wenn man feststellt, dass diese Zeiten sehr lange anhalten, dass man sich ständig zwingen muss, dann ist auf jeden Fall ein Punkt erreicht, an dem man überlegen sollte, ob man weitermachen möchte. Oder ob man das Ziel vielleicht umformulieren muss, re-dimensionieren, oder eine andere Strategie einschlagen sollte.

Und da sind wir an einem wichtigen Punkt: Wir sprechen ja immer davon, ein Ziel aufzugeben. Aber wir müssen uns vergegenwärtigen, dass es auch eine Definitionssache ist. Ich kann ein Ziel ja auch umformulieren. Aus der Sicht eines Sportlers, einer Sportlerin: Ich nehme mir nicht vor, den Marathon in drei Stunden zu laufen. Sondern ich setze mir eine andere Zeit oder nehmen mir einfach vor, im Ziel anzukommen.

Es ist eine Framing-Frage.

Genau. Was empfinde ich persönlich als Aufgeben? Und was ist einfach nur ein Ziel in einem etwas veränderten Gewand?

Woran merke ich, wenn ich aufgegeben habe, dass es die richtige Entscheidung war?

Wenn ich ein Vorhaben aufgebe, höre ich auf, etwas dafür zu tun, das ist das erste. Dann merke ich irgendwann, dass ich nicht mehr traurig reagiere, wenn ich an das Ziel denke. Und schließlich kreisen meine Gedanken nicht mehr um das frühere Vorhaben. Wenn es auf all diesen drei Ebenen zur Ruhe gekommen ist, kann man sagen, dass es eine gute Zielablösung war. Und natürlich merkt man es daran, dass man diese Leere, diese Lücke, die da entstanden ist, gut gefüllt hat.

Wir haben Personen, die sich von einem Ziel gelöst haben, gefragt, ob sie eine Alternative gefunden haben. Und die haben berichtet, dass sie ihr neues Ziel sogar attraktiver finden als das vorherige. Also offensichtlich befreit einen die Zielablösung und man hat dann das Geschick, sich für etwas zu entscheiden, das einem subjektiv sogar anziehender erscheint als das frühere Vorhaben.

Liegt im Aufgeben also auch ein Lernprozess?

Ja, in dem Sinne, dass man idealer Weise identifiziert, woran das alte Ziel gekrank hat. Und man an Selbsterkenntnis gewonnen hat und sich klarer darüber ist, welche Vorhaben den eigenen Bedürfnissen entsprechen.

Fällt es besonders disziplinierten Menschen schwerer, ein Vorhaben aufzugeben?

Wir haben noch keine Forschung dazu, wie das Aufgeben mit Persönlichkeitseigenschaften – den Big Five – zusammenhängt. Es wäre interessant zu schauen, wie Gewissenhaftigkeit das Verhalten beeinflusst.

Was aber auch eine große Rolle spielt, sind die sozialen Normen, die wir in unserer Gesellschaft schon im Kindergarten lernen: „Was man begonnen hat, führt man zu Ende.“ Man sieht es auch an Sprichwörtern: „Der Weg zu den Sternen ist steinig.“ Oder das Zitat eines Football-Coaches: „Gewinner geben niemals auf, und Leute, die aufgeben, gewinnen nie.“ Das macht deutlich, dass gesellschaftlich die Botschaft vermittelt wird: Dranbleiben ist alles.

In letzter Zeit wurde aber auch viel darüber geschrieben, wie wichtig es ist, mal zu scheitern, wie befreiend Loslassen sein kann. Haben Sie das Gefühl, dass eine gewisse Umbewertung stattfindet?

Es sind zwei Bewegungen: In der Forschung kann man eine Wende erkennen. Lange Zeit hat sich die Motivationspsychologie mit der Frage befasst: Was fördert Beharrlichkeit, was braucht es, um Aufgaben erfolgreich zu bewältigen? Interessanterweise gab es dann in den 70er, 80er Jahren Anstöße aus der Organisationspsychologie, die sich Gedanken darüber gemacht hat, warum Manager an Projekten festhalten, obwohl sie nicht erfolgreich sind. Und es war dann tatsächlich erst Anfang der 2000er Jahre, dass Carsten Wrosch in Kanada, und wir, also meine Arbeitsgruppe in Zürich, damit begonnen haben, systematisch nach den Ursachen zu forschen, unter welchen Umständen Menschen Ziele aufgeben.

Das andere ist ein gesellschaftlich interessantes Phänomen: Es gab ja jetzt über Jahre hinweg den Trend zur Selbstoptimierung, mit den ganzen technischen Geräten, mit denen man sich selbst misst und prüft und Ziele setzt. Und eine Gegenbewegung zu dieser Selbstoptimierungsbewegung sind nun die Ratschläge, sich nicht zu überfordern, und scheitern zu dürfen. Als Beispiel seien nur die Fuck-up-Nights genannt, bei denen Start-up-Gründer erzählen, woran sie gescheitert sind. Aber ehrlicher Weise muss man auch sagen: Sie präsentieren diese Geschichte erst, wenn sie nach einer Niederlage wieder aufgestanden sind.

Veronika Brandstätter-Morawietz ist Professorin am Psychologischen Institut der Universität Zürich und Expertin für Motivationspsychologie. Zusammen mit drei Kolleginnen hat sie ein Lehrbuch zu Motivation und Emotion veröffentlicht (Springer 2018).

DIE REDAKTION EMPFIEHLT

BEZIEHUNG

Toxische Beziehung

Wenn der Partner sich immer öfter abwertend verhält, stellt sich die Frage, wie man Liebe wieder ins Gleichgewicht bringt – oder hinter sich lässt.

BEZIEHUNG

Und wenn ich ihn nun doch nicht liebe?

Zweifel an der eigenen Beziehung sind eine große Belastung – für den Partner und insbesondere den Betroffenen.

FAMILIE

„Die Covidkrise wirkt komplexer als Tschernobyl“

Wie reagieren Kinder und Jugendliche auf Corona? Im Interview spricht eine Expertin über typische Symptome – zum Beispiel Zwänge.

MEISTGELESEN

1 GESELLSCHAFT

Der Boss

Neue Studien haben die Rollen des Bullys, der Mitläufer und der Opfer und ihr Wissen um das Handeln untersucht.

2 GESELLSCHAFT

Passiv-aggressiv?

Psychologie nach Zahlen: Fünf Erkenntnisse über passiv-aggressives Verhalten – und wie man ihm begegnen kann.

3 LEBEN

Resilienz lässt sich lernen

RESILIENZ: Resilienz ist eine Frage des Bewertungsstils. Krisen standzuhalten lässt sich lernen, erklärt der Forscher Raffael Kalisch in einem Buch.