

DAS WICHTIGSTE IST DIE INTENTION UNSERES HANDELNS.

In dem Buch "*Zen In The Martial Arts*"* beschreibt Joe Hyams, wie er von seinem Wing-Chung-Lehrer aufgefordert wurde, ihm einen Baseball aus der flachen Hand zu schlagen. Etwas überrascht von dieser einfachen Aufgabe, machte sich Joe bereit, den Ball zu ergattern.

Er schnappte das erste Mal nach dem Ball und ... verfehlte. Und nochmal ... und nochmal ... und nochmal! Versuch um Versuch wurde Joe frustrierter – es schien, als konnte sein Meister seine Angriffe vorausahnen.

Das Ganze zog sich eine Weile, bis Joe kurz vor den Rand des Wahnsinns stand. Da erbarmte sich sein Meister und gab ihm einen Rat: „*Entspannt dich. Um so weniger du es versucht, um so erfolgreicher wirst du werden.*“

Durch den Ratschlag nicht wirklich schlauer, aber ein bisschen ermuntert, machte Joe weiter. Er schnappte und schnappte, bis zu dem Punkt, an dem er völlig erschöpft war. Ausgelaugt, leer aber dadurch innerlich entspannt geschah es – Joe hatte es geschafft, er hielt den Ball in seiner Hand!

Erst ein paar Wochen später wurde Joe bewusst, dass es dabei nicht einfach darum ging den Ball zu erobern. Was Joe an diesem Tag gelernt hat war, seine Intention gehenzulassen und seinen Schlag synchron mit seinen Gedanken auszuführen. Im Martial Arts nennt sich dieses Konzept „*sparking*“ – im Zen „*effortless effort*“.

Seit ca. einem Jahr trainiere Ich *Brasilien Jiu-Jitsu (BJJ)* und kann ... naja, nichts! Na gut, fast nichts – gegen Neulinge habe ich eine Chance. Einer der Gründe, warum ich eine Chance habe: ich kann die Bewegungen und die Absicht meines Gegenübers erahnen. Je weniger Routine mein Gegenüber hat, um so eher kann ich erkennen, was die Absicht hinter seinen Bewegungen ist. Ich weiß, warum er den Arm dahin tut oder den Fuß dort hin und was er dadurch erreichen will.

Diese zwei Geschichten sollen folgendes illustrieren: *Wir denken, bevor wir handeln.* Wir überlegen uns, warum und wie wir handeln, bevor wir handeln. Hinter jeder Handlung steckt ein Gedanke und hinter jedem Gedanken steckt ein Gefühl: *Die „Intention“ unserer Handlung.*

Die Intention ist der Antrieb, das Gefühle, die Motivation hinter dem, was wir tun und sagen, nicht das, was wir tun und sagen.

Unser Verhalten läuft meistens so ab: **Gefühl -> Rechtfertigung des Gefühls -> Handlung.**

Es geht nie um das "Was", es geht immer um das "Warum".

Die Intention unserer Handlungen ist spürbar – für uns und für unsere Umgebung. Je länger ich beim BJJ darüber nachdenke, was ich tun will, desto mehr signalisiere ich meinem Gegner was ich vor habe: Durch meine Blicke, meine Haltung und die kleinsten Bewegungen meiner Hände, Beine etc.

Und wie im Sport, ist es auch in der Kommunikation mit anderen die Intention, die unser Verhalten verrät.

Die ganze *Bedeutung* hinter dem, was wir tun werden, existiert schon bevor wir es tun. Und andere Menschen riechen das – besonders Frauen!

Es ist egal, ob Du eine Gehaltserhöhung willst, jemanden zu einem nächtlichen Abenteuer überreden möchtest oder jemandem Dein neues Produkt andrehst: *Menschen spüren Deine Intention* – naja, zumindest halbwegs bewusste und nüchterne Menschen.

Wir haben einen ziemlich guten internen "*Bullshit-Radar*". Wenn uns bei einer Person etwas komisch vorkommt, dann liegt das vielleicht daran, dass wir merken, dass die Intention der Person nicht ganz ehrlich ist. (Manche würden diesen *Bullshit-Radar* vielleicht Intuition nennen.)

Wir kennen alle diese Person, die "aus versehen" ihren Pullover bei Dir vergisst und nochmal zu Dir kommen muss, um ihn zu holen. Uns beschleicht das Gefühl, dass der Pullover vielleicht nicht ganz unabsichtlich da vergessen wurde!

Genau so kennen wir die Situation, in der wir uns zufällig ein bisschen hübscher als sonst machen, um uns freundschaftlich mit jemandem zu treffen. Das wird vielleicht Deinem Treffen nicht auffallen, aber mit Sicherheit, Deiner Freundin, die Dich fragt: "*Das ist also ein rein freundschaftliches Treffen ... hm?*"

Die Intention unseres Handelns scheint immer durch. Andere spüren es, wenn Du ablenkst, um eine Frage nicht zu beantworten, andere spüren es, wenn Du von Deinem Job erzählst, um sie zu beeindrucken und Deine Mama weiß, wenn Du heimlich Schokolade gegessen hast!

Deine Intention zu vertuschen, ist also praktisch genauso, wie einfach ehrlich zu sein, nur mit dem Bonus, dass andere das Vertrauen in Dich verlieren. Deinen Intention zu verheimlichen heißt entweder, dass Du Dich selbst nicht annimmst, Dein Verhalten für verwerflich hältst oder, dass Du die andere Person dazu manipulieren willst, etwas zu tun, was Du möchtest, sie aber vielleicht nicht.

Ehrlich zu sein heißt, die Intention seines Handelns zu verstehen, zu akzeptieren und offen zu kommunizieren.

Werde aufmerksam für Dein Verhalten.

Warum schreib ich das hier? Um Geld zu machen, oder um euch etwas beizubringen?

Beides ein bisschen, aber es ist mir wirklich ehrlich wichtiger, dass ihr etwas lernt. Das wiederum schreib ich nicht, um euch mein nobles Verhalten zu zeigen und damit eure Anerkennung zu bekommen. Ich will verdeutlichen, dass ihr euch ehrlich reflektieren müsst: *Treibt mich nur das Geld an? Wenn ja, wieso? Fühl ich mich gut damit? Glaube ich, andere fühlen sich gut damit? Würd ich das offen zugeben? Wenn nein, warum nicht? usw.*

Deine Intention zu erkennen ist das perfekte Tool, um Dich kennenzulernen. Ich hab zum Beispiel auch Angst, dass Leute das für dumm halten, was ich hier schreibe. Wenn ich das akzeptiere, kann ich anfangen daran zu arbeiten. *Woher kommt die Angst? Ist sie gerechtfertigt? Ist das, das normale Leid eines Content-Creators und ich muss damit leben?*

Aufmerksam für Deine Intention zu werden heißt Aufmerksam für Deine Gefühle zu werden:

Handelst Du aus Angst? Scham? Selbstschutz? Freude? Interesse? Neugier?

Wenn ich meine ehrliche Intention kenne und annehme, kann ich sie hinterfragen – und noch besser: wenn ich sie teile, finde ich andere denen es genau so geht!

Je mehr Du Dich für etwas schämst, umso wahrscheinlicher ist es, dass es anderen genau so geht. Wir Menschen sind oft nicht so verschieden, wie wir denken, besonders nicht, wenn wir in der gleichen Kultur groß geworden sind. Wir haben oft ähnliche Probleme, Ängste, Unsicherheiten, von denen wir nur selten wissen, weil wir uns selbst nicht (mit-)teilen!

Der Grundton unseres Lebens.

Wir sind vielleicht noch nicht da, aber wir wollen unserem Leben generell diese Grundintention geben: *„Ich akzeptiere mich, wie ich bin und ich vertraue darin, dass ich mit allem fertig werde, was kommt“*

Ehrlich sein heißt, dass man sich in die Welt wirft, so wie man ist, ohne etwas dafür zurückzuerwarten, ohne zu hoffen, damit irgendetwas zu erreichen – sei es Anerkennung oder Selbstschutz.

Und das ist auch der Grundstein für intensive und erfüllende Beziehungen. Die gelingen nämlich nur mit der Grundintention: *„Ich hab ehrliches Interesse an Dir - auch wenn Du es vielleicht nicht an mir hast“*. Auf das Thema Zurückweisung kommen wir im Bereiche „Ehrlich zu anderen sein“ nochmal zu sprechen.

„Die Wahrheit ist nur die Wahrheit, wenn sie als Geschenk gegen wir und nichts dafür zurück verlangt wird.“ - Mark Manson (Frei übersetzt)

Quellen.

[Models*](#) – Mark Manson

[Zen In The Martial Arts*](#) – Joe Hyams

Mit * gekennzeichnete Links sind Affiliate-Links.