

ZEIT WISSEN

BRINGT SIE AUF GUTE GEDANKEN



Das Geflüster der Ahnen

Was wir in uns tragen,
ohne es zu wissen



Lebensentscheidungen

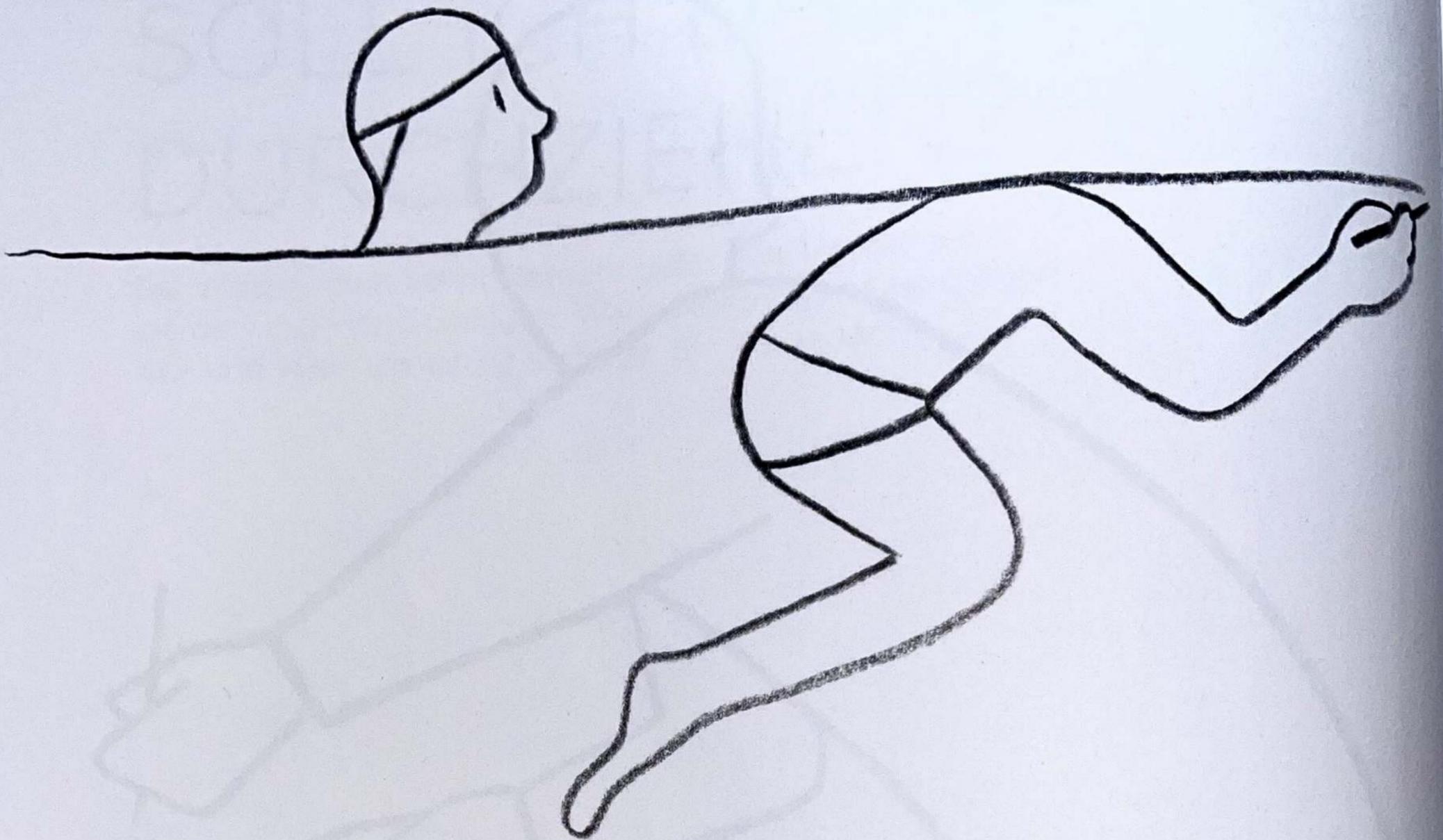
Soll ich das jetzt durchziehen?

Warum NEIN oft die bessere Antwort ist

8,50 EURO

Österreich 9,50 € – Benelux 10,00 €
Schweiz 13,50 CHF – Italien 10,90 €





Mit tauben Fingern greift Alix von Melle nach einem vereisten Gesteinsbrocken. Es ist zu kalt, denkt sie. Von der Nacht im Zelt bei minus 45 Grad sind ihre Glieder noch ganz steif. Die Sonne hinter den Kuppen des Makalu, des fünfhöchsten Bergs der Welt, wärmt sie noch längst nicht. Alix von Melle und ihr Mann schauen im Schein der Stirnlampen bergauf. Und wieder der Gedanke: *Es ist zu kalt.* Nicht mehr weit, und sie stehen auf dem Gipfel. Andererseits – hatten sie sich nicht vorgenommen, am frühen Vormittag umzukehren? Wenn sie nicht bald absteigen, bekommen sie Erfrierungen und kommen nicht wieder rechtzeitig unten an.

Und das kann ihren Tod bedeuten. 400 Höhenmeter unter dem Gipfel entscheidet das Bergsteigerpaar: *Wir brechen ab.* Von Melle rinnen beim Abstieg Tränen über die Wangen. Sie gefrieren sofort. Es ist der erste 8000er-Berg, dessen Besteigung sie nicht durchzieht. Die Enttäuschung spürt sie bis heute. Seit 13 Jahren.

Eltern, Lehrer und Prominente lehren uns Variationen der immer gleichen Botschaft: »Wer durchzieht, gewinnt. Wer aufgibt, verliert.« Wir verehren Boxer, die bis zum Ende stehen bleiben, niemand ist berühmt fürs Handtuchwerfen. Und auch Alix von Melle wurde nicht Deutschlands erfolgreichste Höhenbergsteigerin, indem sie auf sieben 8000er-Bergen kurz vorm Gipfel sagte: Lieber doch nicht. Trotzdem sagt sie: »Es geht nicht darum, bis zur Spitze durchzuhalten. Oberstes Ziel ist es, gesund heimzukommen. Selbst wenn das den Abbruch einer Tour bedeutet.«

Doch wann ist Aufgeben ratsam? Eine Antwort darauf ist beim Bergsteigen die Umkehrzeit. Die legt schon vorher fest, wann Bergsteiger ihren Aufstieg abbrechen müssen, auch wenn sie ihr Ziel noch nicht erreicht haben. Wer sie ignoriert und trotzdem durchzieht, verliert womöglich sein Leben. Im Mai 1996 etwa geht der Tod von acht Bergsteigern als »Unglück vom Mount Everest« durch die Medien. Sie sterben unter anderem deshalb, weil sie ebenjene Umkehrzeit verstreichen ließen. Als Alix von Melle Jahre später kurz vorm Gipfel des Makalu in Nepal aufgibt, rettet ihr das womöglich das Leben.

Der Psychologe und Nobelpreisträger Daniel Kahneman stellte einmal fest: Der ungünstigste Zeitpunkt für eine Entscheidung ist der, während man gerade mitten im Prozess steckt. Wenn der Gipfel zum Greifen nahe ist, ist man am wenigsten in der Lage, eine Entscheidung darüber zu treffen, ob man weitermachen oder aufgeben soll. Die Umkehrzeit ist ein Gegenmittel. Eine Entsprechung im Alltag wäre, dass man sich sagt: Wenn ich nach zehn Aufnahmeprüfungen immer noch nicht angenommen

wurde, investiere ich meine Kraft in etwas Neues. Oder: Wenn ich 2000 Euro in meine Geschäftsidee investiert habe und ich immer noch keinen ersten Erfolg sehe, versuche ich etwas anderes. Also: Was muss bis wann eintreten, damit ich sage: Ich mache weiter?

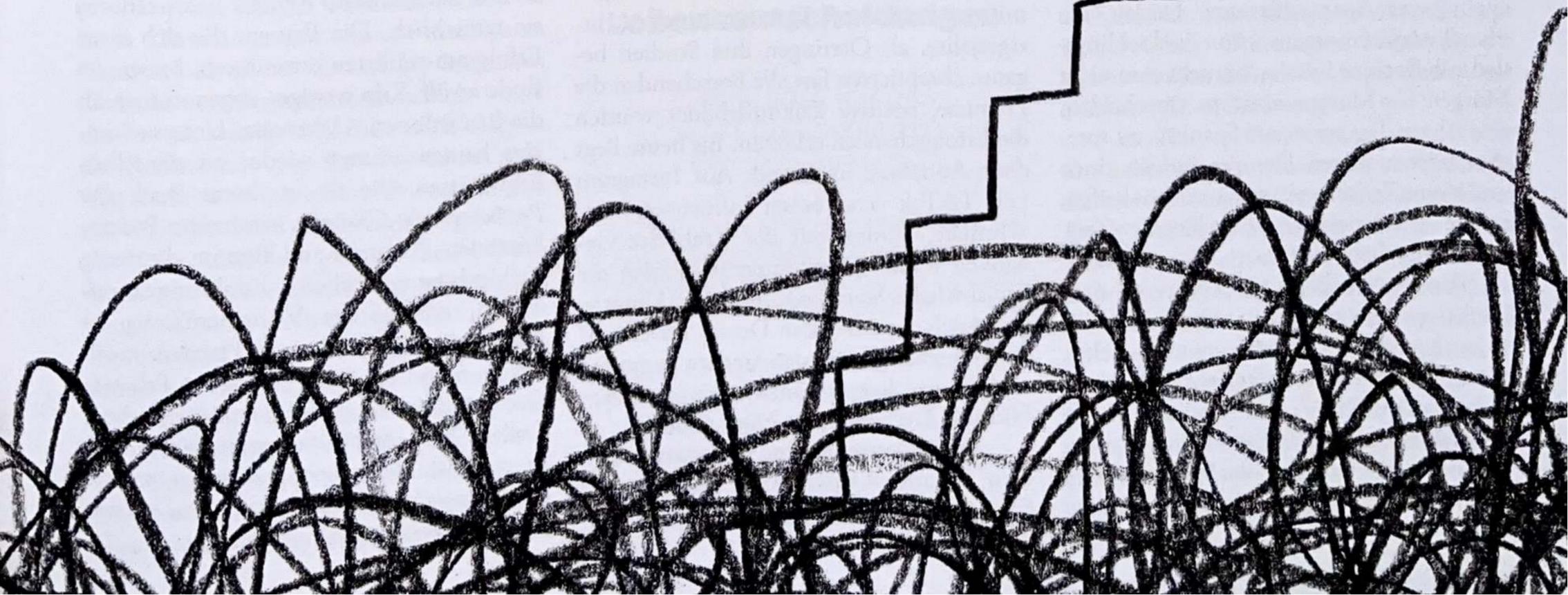
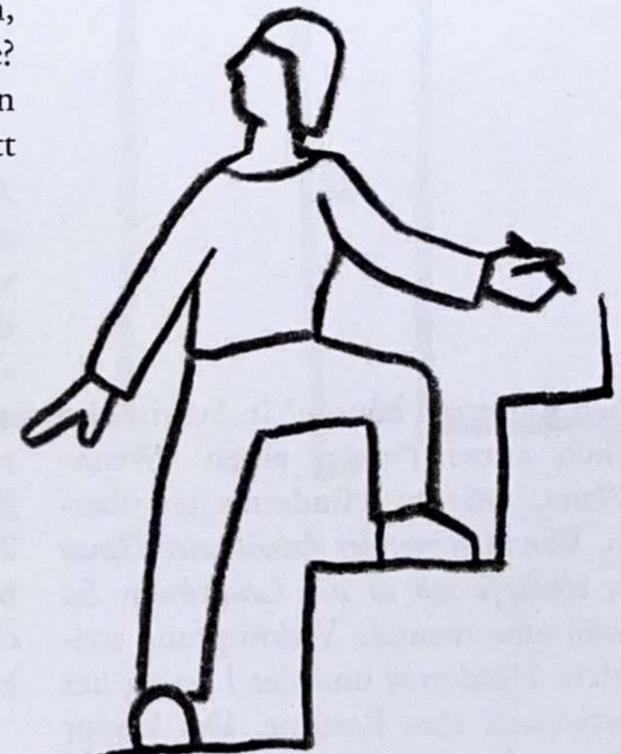
Das Problem: Wer einen Marathon bei 30 Kilometern abbricht, denkt, er sei gescheitert, auch wenn er auf diese Leistung im Training stolz wäre. Ziellinien verleiten uns dazu, sie erreichen zu wollen, koste es, was es wolle. Geben wir vorher auf, ist uns oft egal, was wir auf dem Weg bereits erreicht haben. Das ist die Gefahr der Ziellinie – sie kann uns dazu verleiten, sehenden Auges ins Verderben zu steuern. Dass jemand einen Marathon trotz Knieschmerzen zu Ende läuft, um dann festzustellen: Ich kann wegen der Verletzung nie mehr joggen. Dass wir in einer unglücklichen Ehe bleiben, nur weil als Ziellinie gesetzt wurde: »Bis dass der Tod uns scheidet.« Politiker halten an Angriffskriegen fest, trotz hoher Verluste. Lieber ein Pyrrhussieg als die Kapitulation. Warum hat das Durchhalten bis zum bitteren Ende einen so guten Ruf?

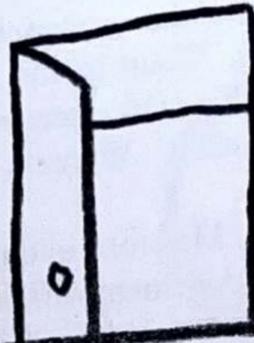
Die Psychologieprofessorin Gabriele Oettingen sagt: »Wünsche entspringen oft aus echten Bedürfnissen, aus unseren Mangelzuständen.« Sucht man eine »Päpstin des

Durchziehens«, dann ist es Oettingen. Seit mehr als 20 Jahren erforscht sie, wie Menschen es schaffen, ihre Ziele zu erreichen, aktuell an der New York University. Sie sagt, wenn man erkennt, dass Herausforderungen zu schwierig werden, kann man sich Zeit und Mühe sparen, »wenn man sich ein neues Ziel setzt, das einem besser entspricht«. Um sich das passende Ziel zu setzen und es zu erreichen, entwickelte sie die Woop-Methode. Woop ist die Abkürzung für vier Schritte: *wish, outcome, obstacle, plan*. Auf Deutsch: Wunsch, Ergebnis, Hindernis, Plan.

Schritt eins: Man formuliert einen konkreten Wunsch, der einem wirklich am Herzen liegt – der herausfordernd ist, aber im Bereich des Möglichen. Und man überlegt: Warum möchte ich dieses Ziel überhaupt erreichen? Ist es insgeheim doch etwas Tieferliegendes, was mir fehlt? In Schritt zwei fragt man sich: Was wäre das Schönste daran, wenn ich mir meinen Wunsch erfüllt hätte? Wie würde ich mich fühlen? Das sollte man sich ganz lebendig vorstellen. Bei Schritt

drei fragt man sich ehrlich: Was hält mich davon ab, mir diesen Wunsch zu erfüllen? Das Hindernis kann eine Emotion sein, eine Überzeugung oder auch eine Gewohnheit. Will man zum Beispiel gern abends noch Sport treiben, fühlt sich vom Tag aber so geschafft, dass man direkt nach dem Abendessen ins Bett geht? Da kann man noch weiter schürfen: Warum macht man das? Hat man vielleicht sogar Angst, ein Vorhaben anzupacken? Gibt es eine andere Tageszeit – vielleicht morgens –, zu der man sein





Vorhaben umsetzen könnte? In Schritt vier schließlich entwirft man einen »Wenn-dann-Plan«, um das Hindernis zu überwinden. *Wenn ich von der Arbeit nach Hause komme, schlüpfte ich in die Laufschuhe.* So stellt man eine mentale Verknüpfung zwischen dem Hindernis und der Lösung her und entwickelt eine Routine. Das klappt auch beim Spanischlernen: Dudelt der Handywecker morgens schon das Lieblingslied von Enrique Iglesias, braucht man nicht Morgen für Morgen aktiv zu entscheiden, einmal am Tag etwas auf Spanisch zu sprechen oder zu singen. Denn es sind Routinen und kleine Zwischentappen, die uns helfen, unsere Motivation über einen längeren Zeitraum aufrechtzuerhalten.

Kommt es beim »Wooopen« zu dem Punkt, an dem man sagt: »Dieser Wunsch ist zu kostspielig. Er passt in mein Leben momentan nicht rein, oder das Hindernis ist nicht überwindbar« – dann ist das auch eine wichtige Erkenntnis. So kann man sich guten Gewissens von einem Traum verabschieden, statt sich schlecht zu fühlen, ihn nicht in

Angriff genommen zu haben. »Woop soll bei der Erkenntnis helfen, was einem wirklich wichtig ist, was zum eigenen Leben und zu den Fähigkeiten passt«, sagt Oettingen. »Nicht dabei, blind durchzuziehen, was man sich einmal vorgenommen hat.« In mehreren Studien stellte sich heraus: Die Methode führt tatsächlich dazu, dass Menschen ihre Ziele eher erreichen. Schüler bereiteten sich besser auf ihre Tests vor. Teilnehmende an einem Gesundheitstraining trieben hinterher doppelt so viel Sport wie vorher.

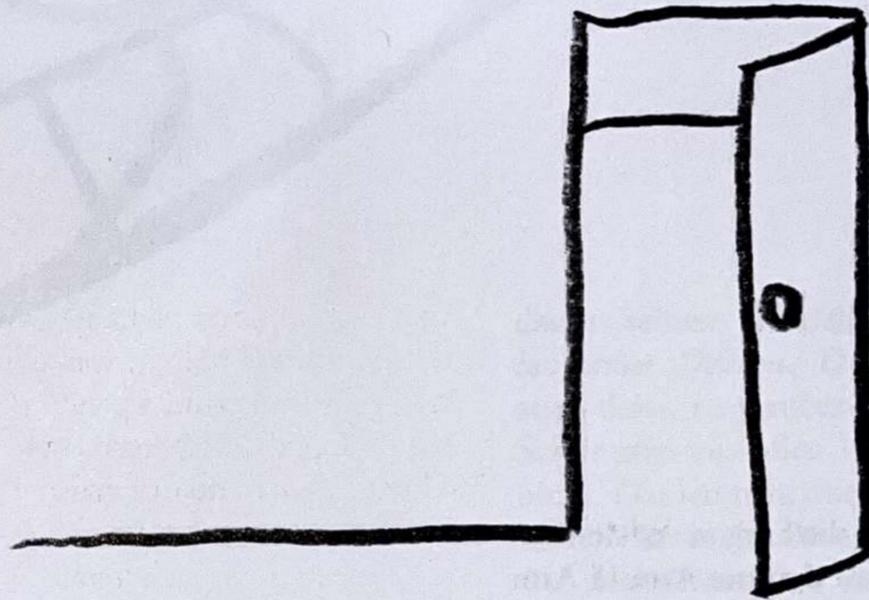
Zum Durchziehen braucht es Optimismus, heißt es oft. Bereits Mitte der Achtzigerjahre, als Oettingen ihre Studien begann, akzeptierten fast alle Forschenden die Prämisse, positive Zukunftsbilder würden die Erfolgchancen erhöhen. Bis heute liegt diese Annahme im Trend: Auf Instagram und TikTok versprechen Influencerinnen, Wünsche würden mit der Kraft der Gedanken wahr. »Manifestieren« nennen die Social-Media-Stars das Konzept. Es klingt so gut: Auch der American Dream basiert auf der Vorstellung, nach den Sternen zu greifen und sie erreichen zu können, Sänger landen Hits mit Titeln wie *Don't Stop Believin'*.

Doch Oettingen fand in mehreren Studien heraus: Gerade das unreflektierte Schwelgen in schönen Zukunftsträumen

hindert uns daran, unsere Ziele zu erreichen. So befragte sie Frauen, die sich für ein Programm zur Gewichtsreduktion angemeldet hatten. Das Ergebnis: Je rosiger sie sich ihr neues schlankes Leben nach dem Abnehmprogramm ausgemalt oder als je konsequenter sie sich selbst beim Diät halten eingeschätzt hatten, desto weniger Kilos verloren sie tatsächlich. Die Frauen, die sich ihren Erfolg am stärksten erträumten, hatten am Ende zwölf Kilo weniger abgenommen als die Realistinnen. Oettingens Untersuchungen kamen immer wieder zu denselben Ergebnissen, die sie in ihrem Buch *Die Psychologie des Gelingens* beschreibt: Positive Fantasien, Wünsche und Träume, die wenig Verbindung zu früheren Erfahrungen aufweisen, können der Wunscherfüllung im Wege stehen und nicht zum Handeln motivieren. Sogar das Gegenteil ist der Fall, wie Oettingen in einer Studie mit verliebten College-Studenten aufzeigte: Je stärker diese in positiven Fantasien geschwelgt hatten, desto unwahrscheinlicher war, dass sie mit ihrem Schwarm zusammenkamen.

Aber warum helfen uns glückselige Zukunftsträume nicht, unsere große Liebe zu erobern oder abzunehmen? Hinweise dazu fand Gabriele Oettingen auch mithilfe eines Blutdruckgeräts. Denn der sogenannte systolische Blutdruck – der Druck in den Gefäßen, wenn sich das Herz beim Schlagen zusammenzieht – kann ein Hinweis darauf sein, wie energiegeladener oder motivierter eine Person ist. Und Oettingen stellte fest: Testpersonen mit rosigen Fantasien hatten in ihren Experimenten einen niedrigeren Blutdruck als solche, die sich mit kritischen Gedanken auseinandersetzen sollten – und das bereits wenige Minuten nach Beginn der Gedankenübung. Sie entspannten sich, statt Tatkraft zu schöpfen: Sie raubten sich mit ihren Träumen die Energie.

Eine Ausnahme gibt es jedoch. Optimismus ist dann hilfreich, wenn wir unsere Situation nicht vollständig selbst in der Hand haben. Wenn es hauptsächlich von anderen Faktoren als unserem eigenen Antrieb abhängt, wie erfolgreich wir sein werden. Vor allem wenn es darum geht, schwierige Umstände auszuhalten. Bei Katrin Förster war das zum Beispiel so. Ihr größter Traum war es, ein Kind zu bekommen – was



DIE NEUE SERIE
IN ZEIT WISSEN

Lebensentscheidungen

1. TEIL: SOLL ICH DAS
JETZT DURCHZIEHEN?
(in dieser Ausgabe)

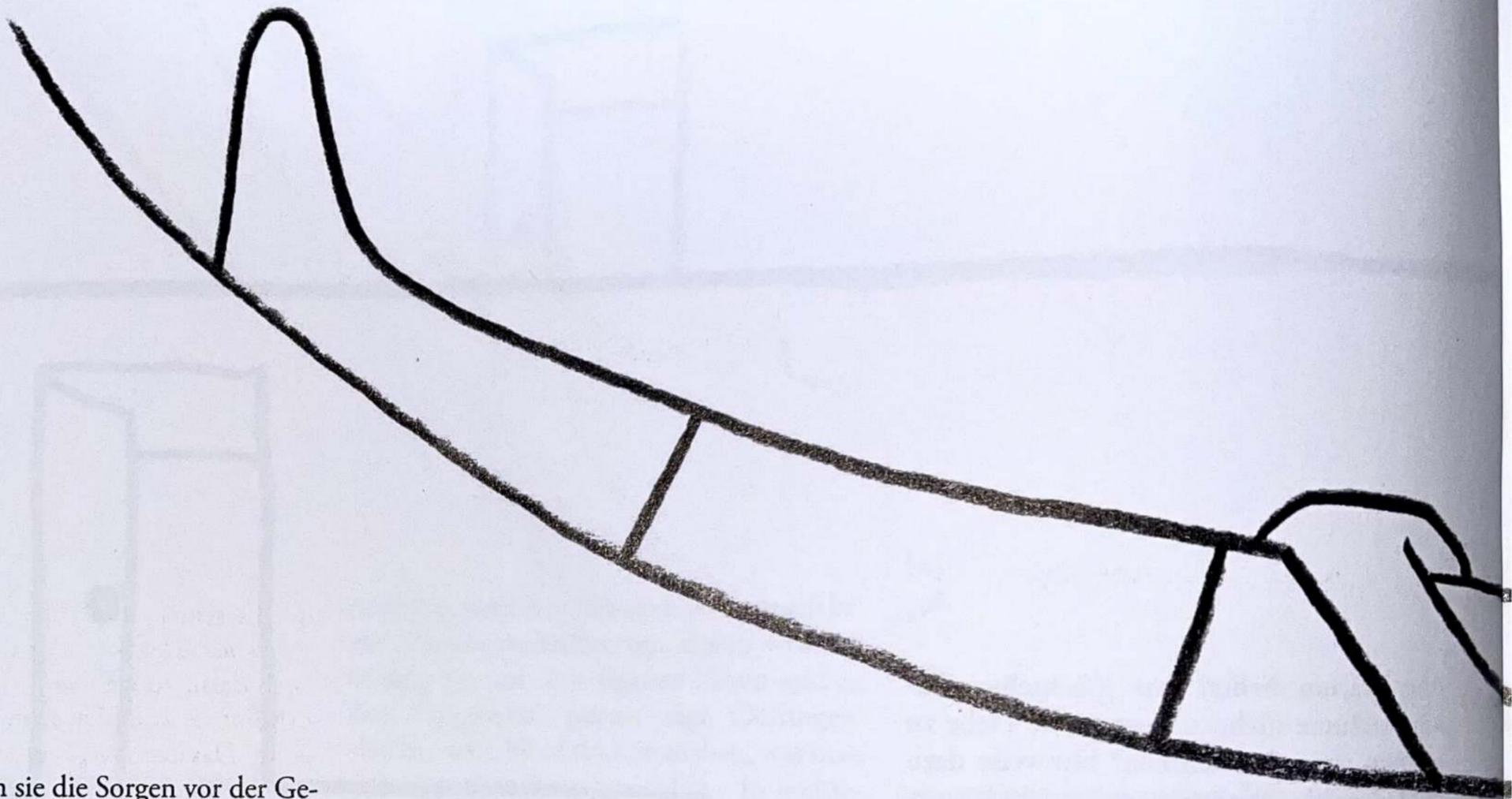
2. TEIL: DAS MACHEN WIR JETZT!
Auch Gesellschaften können radikale
Entscheidungen treffen, die allen nützen
(erscheint am 17. Oktober)

3. TEIL: KANN ICH DIR VERTRAUEN?
Wie man den Moment erkennt, an dem
man eine gute Entscheidung trifft
(erscheint am 12. Dezember)

aber einfach nicht klappen wollte. Sie sagt heute: Ohne Optimismus hätte sie die schmerzhaften Eingriffe, die Spritzen und Selbstzweifel nicht ertragen.

Seit Katrin Förster in der dritten Klasse ihre Lebensträume aufschreiben sollte, stand für sie fest: *Ich will eine Familie gründen.* Doch ihre Partner wollten nie. Als sie 38 Jahre alt ist, bricht sie bei ihrer Frauenärztin in Tränen aus. »Ich habe keinen Freund und will unbedingt ein Kind«, schluchzt sie. Und die Frauenärztin vor ihr sagt schlicht: »Na, dann machen Sie es doch einfach allein.« Eine Samenbank also. Doch das würde bedeuten, sich vom klassischen Familienbild zu verabschieden. Nichts würde so werden, wie sie es sich herbeigesehnt hatte: kein

Menschen glauben, dass eher anderen etwas Schlimmes zustoßen kann – nicht ihnen selbst. Das führt oft zu übermäßigem Selbstvertrauen



Partner, mit dem sie die Sorgen vor der Geburt teilt. Keiner, mit dem sie Arm in Arm feststellt: Das Baby hat meine Augen und deine Haare. Kein Partner, der nachts aufsteht und die Windel wechselt. »Das war für mich wie ein Trauerprozess«, sagt sie. »Ich musste Fragen klären wie: Bin ich nicht liebenswert genug? Schaffe ich das allein? Was habe ich dem Kind überhaupt zu geben?« Am Ende entscheidet sie: *Ich schaffe das*. Sie bezahlt Samen für drei künstliche Befruchtungen. Falls die erste nicht gleich klappt. Dann macht sie den ersten Schwangerschaftstest ihres Lebens. Ein Strich. Nicht schwanger. *Kein Problem*, denkt sie, *geht eben nicht so schnell*. Gleich im nächsten Monat lässt sie sich erneut befruchten. Aber: nichts. Es klappt wieder nicht. Sie bebt innerlich. Dann, nächster Monat, nächste Befruchtung, warten, testen, ein Strich. Still trauert Katrin Förster um sich und ihr Wunschbaby. Wie weiter?

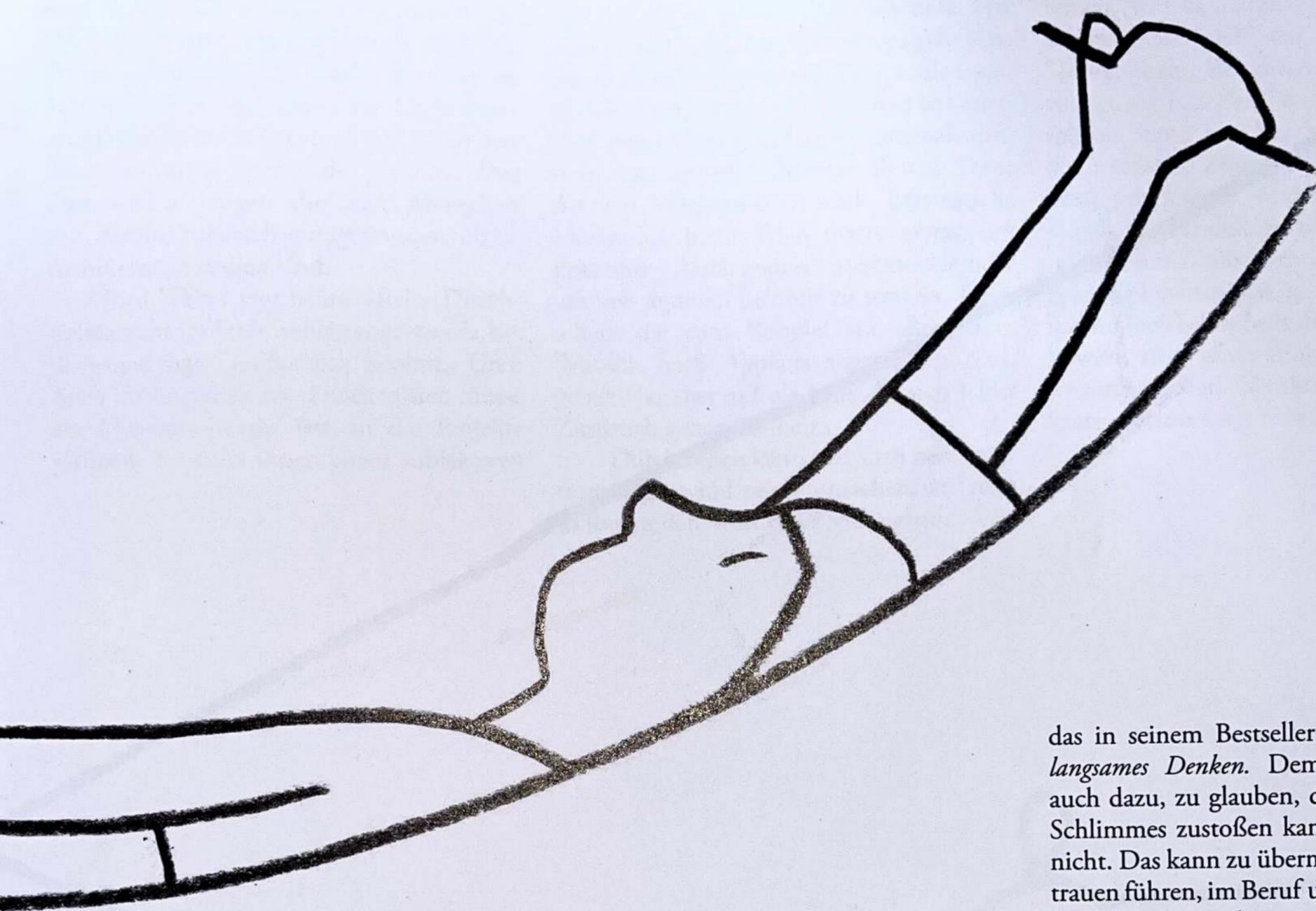
7000 Euro hat sie bereits für ihren Traum bezahlt. Jetzt heißt es: entweder die Methode der Befruchtung wechseln, dafür

noch mehr Geld ausgeben – oder aufgeben. Sie schreibt sich eine Liste: Wie würde mein Leben ohne Kind aussehen? Ziemlich aufregend. Weiterhin viele Reisen, spannende Tauchausflüge und Segeltörns. Und was wären die Vorteile mit Kind? »Dafür musste ich mir keine Liste machen«, sagt Katrin Förster heute. »Ich war so glücklich mit meinem Leben, dass ich mir nichts Schöneres vorstellen konnte, als es mit einem Kind zu teilen, meine Werte, meine Erfahrungen aus der ganzen Welt, meine Liebe.«

Also: weitermachen. Bei einer Operation unter Vollnarkose werden Katrin Försters Eizellen entnommen. Sie lässt sich dafür krankschreiben, muss oft zu Arztterminen und sich in den Mittagspausen auf der Toilette Hormone in den Bauch spritzen. »Mein Bauch war grün und blau in der Zeit. Und die Kollegen dachten, ich sei schwerkrank, weil ich ständig weg oder neben der Spur

war.« Dann wird ihr ein im Glas befruchteter Embryo eingesetzt. Zwei Wochen wartet sie, telefoniert mit ihrer besten Freundin, den Eltern, der Schwester. Am Abend vor dem alles entscheidenden Test legt sie den kleinen weißen Plastikstreifen neben die Toilette: eine Nacht noch.

Früh am Morgen geht sie zur Toilette, pinkelt auf den Test. Neben dem lilafarbenen Strich erscheint, ganz zart, ein zweiter. Schwanger. Mit zitternden Fingern knibbelt sie noch einen Test aus der Packung. Noch mal zwei Linien. Als Erstes ruft sie in der Klinik an: »Ich bin schwanger!« Wenn sie



das heute erzählt, sieben Jahre später, wirft sie noch immer die Arme hoch, die Augen werden klein vom Lächeln. Dieses Gefühl beim positiven Test – und erst recht bei der Geburt ihres Sohnes! Zum Glück habe sie sich vom Kleinfamilientraum trennen können, sagt sie. »Plan B ist nicht der schlechtere. Sondern einfach der, an den man zuerst nicht gedacht hat.«

Heute coacht Katrin Förster Frauen, die ebenfalls Solomütter werden wollen. Sie sagt, gerade bei langen, teuren und aufrei-

benden Behandlungen müsse man immer wieder innehalten und sich fragen: Würde ein Kind noch das aufwiegen, was ich gerade durchmache? Der Wunsch dürfe nicht zur kompletten Selbstaufgabe führen. Es bestehe die Möglichkeit auf ein Leben ohne Kind. Doch der Kinderwunsch sei bei vielen so existenziell, das könne man als außenstehende Person nicht verstehen. »Wer so gern ein Baby möchte, gibt nicht auf, auch wenn es vielleicht längst Zeit wäre. Wer weiß, wie lange ich selbst es noch weiterversteht hätte. Einfach weil noch eine winzige Hoffnung bestanden hätte.«

Der Psychologe Daniel Kahneman hat herausgefunden, dass die meisten Menschen dazu tendieren, ihre Chancen auf positive Erfahrungen zu überschätzen. Sie konzentrieren sich auf Dinge, auf die sie sich freuen – statt auf die Hürden davor. »Optimismus-Verzerrung« nennt Kahneman

das in seinem Bestseller *Schnelles Denken, langsames Denken*. Demnach neigen wir auch dazu, zu glauben, dass anderen etwas Schlimmes zustoßen kann, uns selbst aber nicht. Das kann zu übermäßigem Selbstvertrauen führen, im Beruf und im Privatleben.

Kahneman hat einen Vorschlag, wie man den waghalsigen Einfluss des Optimismus auf unsere Entscheidungsfindung abschwächen kann, zum Beispiel in Unternehmen. Er nennt es den Pre-mortem-Ansatz. Dabei sollen sich Teammitglieder vorstellen, dass ihr Projekt in einem Jahr gescheitert ist und sie sich fragen, warum. Sie werden gezwungen, negative Ergebnisse in Betracht zu ziehen. Ähnlich wie bei Woop wird die Wunschvorstellung dabei mit möglichen Hindernissen verknüpft.

Die Realität ist jedoch oft kompliziert – selbst wenn man Hindernisse mit einrechnet, treten manchmal ganz andere auf. So wie beim Bau der Elbphilharmonie in Hamburg. Als die Stadt Stararchitekten beauftragt, das neue Wahrzeichen zu realisieren, ist sie sich bewusst: Das wird kein Schnellschuss, dieses Konzerthaus mitten in der HafenCity, wellenförmig gebaut und mit einer spektakulären Glasfassade, dazu noch eine Akustik, die mit den berühmtesten Konzerthäusern der Welt mithalten soll.

Der Grundstein wird 2007 gelegt, drei Jahre später – so der Plan – soll das Jahrhundertprojekt stehen, für 77 Millionen Euro. Doch das Projekt wird teurer und teurer, der Eröffnungstermin wird mehrmals verschoben. Einmal ist die Bausubstanz marode. Später droht das Dach einzustürzen. Irgendwann werden Stimmen laut, die fordern: Gebt doch einfach auf. Nicht nur Bürger sind wütend über das Millionengrab, plötzlich beginnen auch jene an dem Bau zu zweifeln, die daran beteiligt sind.

Sind sie einem Denkfehler aufgesessen, den die Psychologie *sunk cost fallacy* nennt – zu Deutsch: den Trugschluss der versunkenen Kosten? Demnach neigen die meisten Menschen dazu, an einem Projekt festzuhalten, wenn sie bereits viel Zeit oder Geld

investiert haben. Auch wenn nach objektiven Maßstäben die Kosten den Nutzen bereits übersteigen und kein Aufwärtstrend in Sicht ist – zum Beispiel bei dem hoffnungslos kaputten Fahrrad, das wir dennoch erneut in die Werkstatt bringen, weil wir bereits so viel in die Reparatur gesteckt haben. Nach einem legendären Überschallflugzeug wird der Denkfehler auch »Concorde-Effekt« genannt: Selbst als die Hersteller des Flugzeugs in den Sechzigerjahren lange eingesehen hatten, dass sich der Betrieb des Überschallflugzeuges nie rechnen würde, haben sie weiterhin Unsummen investiert. Sie haben durchgezogen, um ihr Gesicht zu wahren.

Schuld an diesem Effekt sind drei psychologische Irrtümer. Erstens: Wir fühlen uns dem bereits für immer »versunkenen« Geld und unserer anfänglichen Entscheidung für das Projekt verpflichtet. Wir wollen konsequent erscheinen, zu einem viel zu hohen Preis. Zweitens: Den meisten Menschen erscheint es wichtiger, Verluste zu

vermeiden, als Gewinne zu erzielen. Wir halten an schlechten Investitionen fest, um das schale Gefühl eines Verlustes nicht zu erfahren. Und drittens heißt der große Bösewicht wieder: Optimismus. Wir überschätzen unsere Gewinnchancen.

Hamburgs damaliger Oberbaudirektor Jörn Walter besteht darauf: Die Elbphilharmonie sei kein Beispiel für die *sunk cost fallacy*. Er und die anderen Entscheider hätten nicht an dem Projekt festgehalten, weil sie schon so viel Geld »versenkt« hatten – sondern weil sie der Überzeugung waren, dass die Fertigstellung einen so hohen kulturellen Wert hatte, dass sie sich trotz finanzieller Verluste lohnte.

»Wir wollten einen Jahrhundertbau«, sagt Walter, »ein neues, modernes Wahrzeichen für Hamburg. Das die Kultur in der Stadt voranbringt und worauf die Bürger der Stadt stolz sein können.« Das Projekt

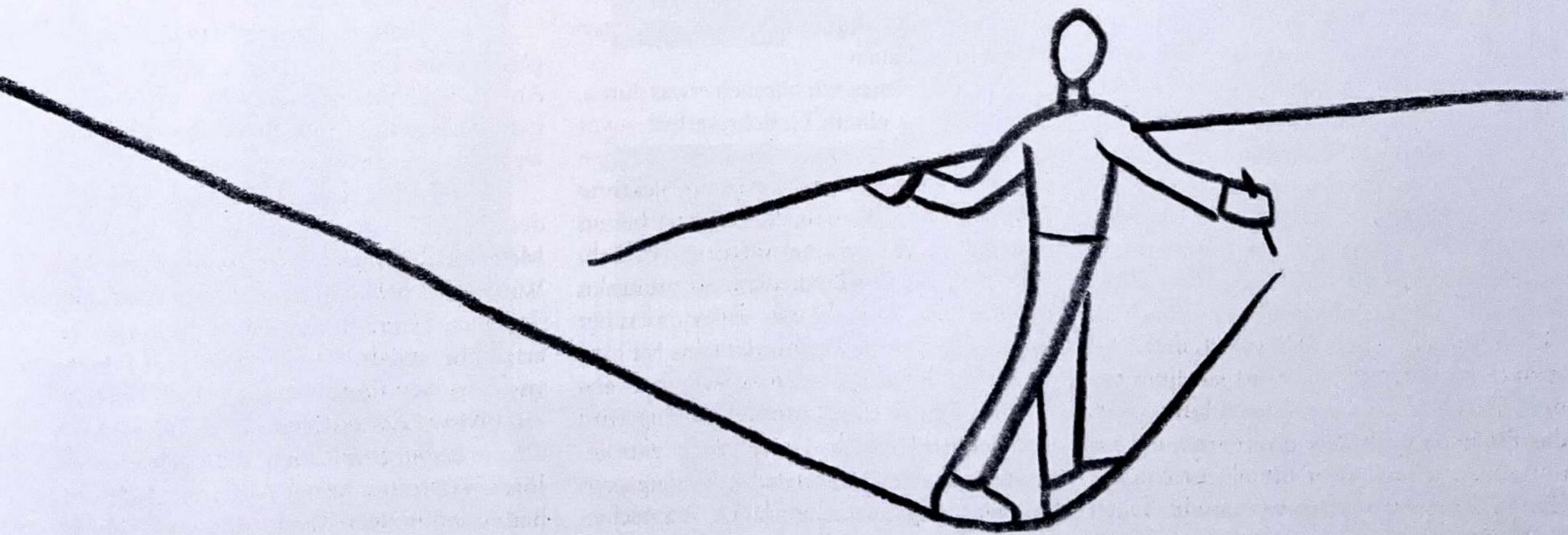
abzubrechen, sagt Walter, sei für ihn nie infrage gekommen. »Der Gedanke an den kulturellen Wert der Elbphilharmonie hat uns über die Phasen des Stillstands und des Frusts geholfen.« Am Ende, mit sieben Jahren Verspätung, kostet die Elbphilharmonie die Steuerzahler rund 800 Millionen Euro, zehnmal mehr als gedacht. Das Durchziehen trugen also auch Menschen mit, die nicht danach gefragt wurden, ob sie damit einverstanden sind.

Jörn Walter sagt heute: »Beim Durchziehen steht am Ende wenigstens etwas da, bei dem man sagt: Das hat sich gelohnt.« Und: Auch im Angesicht von Hindernissen müsse ein Oberbaudirektor fest an die Projekte glauben. Er muss ihnen einen subjektiven

Wert geben, um sie zu Ende zu bringen. Die Psychologie stimmt ihm zu. Sie unterscheidet zwei Formen von Motivationen: Hat man eine intrinsische Motivation, geht man einem Projekt wegen einer Neugierde nach, die aus einem selbst erwächst. Man ist bereit, eine neue Herausforderung anzunehmen, wenn man sie selbst für sinnvoll hält. Diese Art von Motivation ist stark. Extrinsische Motivation heißt: Man macht etwas, um Bestrafung durch andere zu vermeiden oder um von anderen belohnt zu werden. Menschen, die zum Beispiel vor allem vom Wunsch nach Applaus angetrieben sind, geben viel eher auf als jene, die sich selbst Zuspruch geben können.

Durchziehen kann also auch bedeuten, trotz Gegenwind weiterzumachen, weil man so fest an den Wert einer Sache glaubt. Wie

aber findet man heraus, ob man sich bereits verrannt hat? Das kann man vom Schach lernen. Wer da nämlich auf aussichtslosem Posten weiterspielt, der hat schnell keine Gegner mehr. Bei diesem Sport gehört es zum guten Ton, eine Partie nicht zu Ende zu spielen, wenn klar ist, dass man innerhalb der nächsten Züge verlieren wird. Echte Profis geben meist vor dem Schachmatt auf. Wer seine Niederlage nicht einsehen will und sie mit Grübeleien über den nächsten Spielzug hinauszögert, gilt als schlechter Verlierer. Doch selbst beim Schach kann es sich lohnen, trotz einer drohenden Niederlage weiterzumachen. Nämlich dann, wenn eine letzte – wenn auch verschwindend kleine –



»Durchziehen« kann auch bedeuten, trotz aller Widrigkeiten weiterzumachen. Wie aber findet man heraus, ob man sich verrannt hat?

Oft ziehen Menschen etwas durch aus Angst vor einem Gesichtsverlust – vor sich selbst oder vor anderen. Obwohl es ihnen nicht guttut

Chance besteht, doch noch sein Ziel zu erreichen. So wie bei Luis Engel. 2019 sitzt der damals 17-Jährige einer starken Gegnerin gegenüber, beim größten offenen Schachturnier Europas. Sie ist mit ihren 25 Jahren erfahrener, dominiert die Partie. Engel hat einen Bauern weniger, alles sieht danach aus, dass er aufgeben muss. Doch er will nicht. Engel opfert einen Turm, zwingt seine Gegnerin, Zug um Zug zu reagieren. Pure Verzweiflung, das wissen beide. Die Gegnerin lässt sich mit ihren Zügen Zeit – bis diese knapp wird. Dann: ein übereilter Zug. Ein Fehler. Luis Engel siegt.

Im selben Jahr wird er zu einem der jüngsten deutschen Schachgroßmeister aller Zeiten. Sein Vorbild ist Magnus Carlsen. Der seit zehn Jahren amtierende Weltmeister ist für seinen Kampfgeist in scheinbar aussichtslosen Partien bekannt.

Im Schach geht man die nächsten möglichen Züge im Kopf durch, wägt ab, erst dann zieht man seine Figur. Nur die Schachuhr begrenzt die innere Vorausplanung.

Wie schnell man aufgibt, hängt auch davon ab, wie stark die Gegner sind. Kann man damit rechnen, dass er oder sie einen Fehler macht? Dann spielt man weiter. Luis Engel bemerkte die Siegesicherheit seiner Gegnerin. »Wenn man sich im Schach zu früh freut, wird man unaufmerksam. Und kann dann doch noch geschlagen werden.« Wer bis zum Triumph durchziehen will, muss sich die Vorfreude also verbieten. Und vor allem: schnell über die eigenen Patzer hinwegkommen. »Wenn wir uns über den Fehler von vor zehn Zügen ärgern, spielen wir schlechter. Solche Gedanken abzuschalten fällt aber extrem schwer«, sagt Engel. Schach gewinnt man mit dem Fokus auf die nächsten Schritte. Wenn man das Gleichgewicht findet zwischen genug Bedenkzeit und endlosem Grübeln.

Doch was passiert, wenn man überrascht wird von neuen Entwicklungen? Zum Beispiel weil man etwas erfährt, das man noch nicht wissen konnte, als man einen Plan geschmiedet hat? Bricht dann alles zu-

sammen wie ein Kartenhaus? Nicht unbedingt, denn das Gute ist: »Wenn wir vor der Entscheidung stehen, aufzuhören oder abzubrechen, haben wir in der Regel viel bessere Informationen als zu dem Zeitpunkt, als wir die ursprüngliche Entscheidung trafen.« Das schreibt die US-amerikanische Pokerspielerin Annie Duke in einem Plädoyer fürs Aufgeben, mit dem sie Anfang des Jahres einen Welterfolg feierte. »Top-Pokerspieler sind in vielerlei Hinsicht besser im Aufgeben als Amateure. Denn die Entscheidung, welche Blätter es wert sind, gespielt zu werden, und welche nicht, ist die erste und folgenreichste Entscheidung, die ein Spieler trifft«, schreibt sie in ihrem Buch *Quit*. Darin kritisiert sie vor allem, dass so viele Menschen ihr ganzes Selbstbild auf ihrem konsequenten Handeln aufbauen.

Häufig ziehen wir nämlich etwas durch, aus Angst vor einem Gesichtsverlust – vor uns selbst oder vor anderen. Dann bringen wir etwas zu Ende trotz innerer oder äußerer Hürden. Obwohl es uns nicht guttut. Und obwohl wir am liebsten aufgeben würden. Wenn wir aus Prinzip durchziehen, machen wir das laut Annie Duke aufgrund einer falschen Annahme: dass andere uns für Versager halten, wenn wir ein Vorhaben abbrechen – auch wenn Aufhören offensichtlich das Richtige ist. In Wahrheit würden wir unsere eigenen Sorgen auf andere projizieren. »Wir müssen anfangen, Abbrechen als eine Option zu sehen, die oft rationaler ist, als weiterzumachen.«

Bleibt noch eine letzte Möglichkeit: dass wir im Prozess zu jemandem werden, der ein gesetztes Ziel überhaupt nicht mehr erreichen möchte. Niemand beschreibt das besser als Ernest Hemingway in seiner Novelle *Der alte Mann und das Meer*. »Er war ein alter Mann und fischte allein in einem Boot im Golfstrom, und seit vierundachtzig Tagen hatte er keinen Fisch gefangen«, beginnt die Geschichte. Am 85. Tag beißt jedoch ein

Fisch an, der größer und kräftiger ist als alle, die Fischer Santiago zuvor gesehen hat. Was für ein bedeutender Fang das für ihn wäre, wie viel Geld er dafür auf dem Markt bekommen würde! Er ist fest entschlossen, den Fisch zu töten. Doch der zieht das Boot immer weiter in den Ozean, seine Kraft und sein Durchhaltevermögen scheinen kein Ende zu nehmen. Das beeindruckt den alten Mann, und ihn erfüllt tiefer Respekt für die Würde des Tiers. Er treibt sich jedoch immer wieder dazu an, nicht aufzugeben. Nach zwei Tagen und zwei Nächten schafft er es, den Fisch zu töten.

Doch das fühlt sich nicht so gut an wie anfangs gedacht. Er erkennt, dass das Erreichen seines Ziels ihn nicht froh macht. »Du hast den Fisch nicht nur getötet, um dich am Leben zu erhalten und ihn zu verkaufen. Du hast ihn aus Eitelkeit getötet und weil du Fischer bist.« Auf der mühsamen Rückfahrt zurück in sein Dorf greift ein Schwarm Haie das Boot an, von dem daran festgebundenen Fisch bleibt nur ein Skelett.

Der Mann hat seinen Plan durchgezogen und doch nicht erreicht, was er wollte. Am Ende denkt er: »Es macht nichts, wenn man besiegt ist. Ich habe nie gewusst, wie wenig das macht.«

Zwei Jahre nach ihrer ersten Tour auf den Makalu wagt Bergsteigerin Alix von Melle 2012 übrigens einen zweiten Versuch. Wieder im Mai, wieder mit ihrem Mann. Wieder gelingt es ihr, die 8000-Meter-Marke zu übersteigen. Dann kommt der Punkt, an dem sie beim vorigen Mal aufgab: 8050 Meter. Sie stiefelt weiter auf 8100 Meter. Sie beginnt zu husten. 8200 Meter. Der trockene Husten bringt Alix von Melle um ihre Atemluft. Es ist der sogenannte Höhenhusten, der sie ergriffen hat. Hundert Höhenmeter steigen Alix von Melle und ihr Mann weiter auf. Schauen bergauf. Nicht mehr weit, und sie haben ihr Ziel erreicht. 185 Meter vorm Gipfel entscheidet das Bergsteigerpaar zum zweiten Mal auf dem Makalu: *Wir brechen ab.* ■

Katharina Kunert rühmte sich bisher damit, alles bis zum Ende durchgezogen zu haben. Das nächste Ziel nach dieser Recherche: ein schlechtes Buch nach dem ersten Kapitel wegzulegen.