



Vom Wollen zum Handeln: Wie Sie Ihre Ziele in die Tat umsetzen

› von **Lukas Thürmer, Frank Wieber & Peter Gollwitzer**

Man hat sich fest vorgenommen, mehr Sport zu treiben; trotzdem sitzt man vor dem Fernseher, anstatt im Park zu joggen. Warum setzen wir dieses und andere wichtige Ziele nicht in die Tat um? Und was kann man tun, um seine Ziele besser zu erreichen? In diesem Artikel diskutieren wir drei Hindernisse auf dem Weg zum *Ziel* und stellen einen einfachen, gut erforschten Motivations-Kniff vor, um sie zu überwinden. So zeigen wir, wie Sie im Alltag Ihre Ziele erreichen können.

Vom Wollen zum Handeln: Wie Sie Ihre Ziele in die Tat umsetzen

Wieder sitze ich abends auf dem Sofa und meine Laufschuhe liegen in der Ecke. Statt selbst im Park zu laufen, läuft der Fernseher. Dabei hatte ich mir so sehr vorgenommen, mehr Sport zu machen. Am Wochenende bin ich mit meiner Clique unterwegs. Wieder trinke ich jede Runde mit und es geht bis spät in die Nacht. Dabei wollte ich es ruhig angehen lassen und früh ins Bett gehen, um am nächsten Morgen fit für einen Ausflug zu sein. Am Montagmorgen besprechen wir im Team die Angebote für unser nächstes Projekt. Wieder kommen die in die engere Auswahl, die beim ersten Drüberschauen am besten aussehen. Dabei hatten wir uns fest vorgenommen, alle Angebote mit unserem gesamten Wissen genau unter die Lupe zu nehmen. Warum ist es so schwer, vom Sofa hochzukommen, die letzte Runde nicht mehr mitzutrinken und im Team eine fundierte Entscheidung für das nächste Projekt zu treffen?

Die Lücke zwischen gesetzten Zielen und gezeigtem Verhalten

„Du musst das nur wirklich wollen, dann schaffst du das!“ ist ein gut gemeinter großmütterlicher Rat. Doch stimmt das? Etliche Studien haben untersucht, ob ein *Ziel* stärker erreichen zu wollen auch tatsächlich zu mehr zielgerichtetem Handeln führt. In diesen Studien wurde einigen Teilnehmenden ein bestimmtes *Ziel* (zum Beispiel gesünder zu essen) besonders schmackhaft gemacht (zum Beispiel durch eine Belohnung für gesundes Essen). Andere Teilnehmende wurden nur gebeten, sich dieses *Ziel* vorzunehmen (bekamen zum Beispiel keine Belohnung). Dann wurde mit dem Grad der Zustimmung zu Aussagen wie „Es ist mir wichtig, dieses *Ziel* zu erreichen.“ gemessen, wie wichtig das *Ziel* den Teilnehmenden war; das Wollen (weitere Literatur zu dem Thema finden Sie unter den Schlagworten *Zielbindung* und *Commitment*). Zuletzt wurde in diesen Studien das tatsächliche Verhalten gemessen; das Handeln (zum Beispiel wie gesund die Teilnehmenden aßen). So konnte der Einfluss vom Wollen auf das Handeln ermittelt werden. Eine statistische Zusammenfassung all dieser Studien zeigt, dass die Interventionen (zum Beispiel die Belohnung) zwar zu einer mittleren bis großen Erhöhung des Wollens, aber nur zu einer kleinen bis mittleren Verhaltensänderung führen (Webb & Sheeran, 2006; siehe auch In-Mind Artikel von

Lau, 2014).

Damit deckt sich systematische psychologische Forschung mit einer Alltagsbeobachtung: Oft erreichen Menschen ihre Ziele nicht. Das Wollen alleine reicht also nicht aus, um seine Ziele in die Tat umzusetzen. Man bleibt auf dem Sofa, anstatt Sport zu machen, man bestellt die nächste Runde mit, anstatt heimzugehen und im Team werden Entscheidungen doch nach dem ersten Eindruck und ohne gewissenhafte Prüfung aller Informationen getroffen. Der Grund dafür sind Hindernisse auf dem Weg zur Zielerreichung. Wenn es unbequem ist zu handeln, finden sich schnell Gründe, die dagegen sprechen sich aufzuraffen. In der Clique schwimmt man einfach mit dem Strom und macht, was alle anderen auch machen. Oder die Routine im Team führt zu einer schnellen Entscheidung, bevor man wirklich über Inhalte gesprochen hat. Es klafft also eine Lücke zwischen dem Setzen starker Ziele und ihrer tatsächlichen Umsetzung, zwischen dem Wollen und dem Handeln. Doch wie kann man diese Hindernisse überwinden und die Lücke zwischen Wollen und Handeln schließen?

Vom Wollen zum Handeln: Die Rolle von Wenn-Dann Plänen bei der Zielerreichung

Um vom Wollen zum Handeln zu kommen, hilft es, sich zusätzlich Wenn-Dann Pläne zu fassen (Gollwitzer, 1999; weitere Literatur zu dem Thema finden Sie unter dem Begriff Implementation Intentions). Anstatt mir nur vorzunehmen, mehr Sport zu machen, fasse ich zusätzlich den Plan „Wenn ich Freitagabend die Wohnungstür aufschließe, dann ziehe ich sofort meine Laufschuhe an und gehe Laufen.“. Wenn ich einen solchen Plan gefasst habe, erkenne ich das Vorliegen der günstigen Situation sofort (Freitagabend an der Wohnungstür) und die Wenn-Dann Verknüpfung löst die geplante Reaktion aus (Laufschuhe anziehen und Laufen). Die günstige Situation springt mich also förmlich an und ich muss nicht mehr nach ihr suchen. Sobald die Situation vorliegt, handle ich sofort, ohne ins Grübeln zu geraten. So bin ich aus der Tür heraus, bevor ich aus Bequemlichkeit auf dem Sofa lande.

Wenn-Dann Pläne haben damit ganz ähnliche Vorteile wie Gewohnheiten (mehr zu Gewohnheiten im In-Mind Artikel von Thurn & Schlicht, 2012). Wenn man etwas immer wieder auf die gleiche Weise tut, muss man nicht mehr darüber nachdenken und das Verhaltensprogramm läuft automatisch ab. Ein gutes Beispiel ist der tägliche Weg zur Arbeit: Ich muss nicht mehr darüber nachdenken, ob ich an der Ampel links oder rechts abbiege, sondern nehme sofort die richtige Abzweigung. Der Unterschied zwischen Wenn-Dann Plänen und Gewohnheiten besteht hauptsächlich darin, wie sie entstehen: Personen bilden Gewohnheiten durch Üben, also indem sie ein Verhalten immer und immer wieder auf die gleiche Weise zeigen. Für das Fassen von Wenn-Dann Plänen hingegen nehmen sich Personen einmal in Gedanken vor, wann, wo und wie sie handeln wollen, um ihr *Ziel* zu erreichen. Schon nach diesem einen Schritt zeigen Wenn-Dann Pläne sofort ihre geplante Wirkung auf das Verhalten der Person.

In der Tat zeigen neuropsychologische Untersuchungen, dass neu gefasste Wenn-Dann Pläne ähnliche Hirnareale wie lange geübte Gewohnheiten nutzen und sogar sehr frühe Prozesse beeinflussen (Überblick von Wieber, Thürmer, & Gollwitzer, 2015). Tatsächlich wird die Wirkung von Wenn-Dann Plänen im Gehirn schon etwa eine halbe Sekunde nach Eintreten der vorgenommenen Situation beobachtet. Damit ist die Verhaltenssteuerung durch Ziele mit Wenn-Dann Plänen schneller und effizienter als die mit bloßen Zielen. Doch was nützt diese effiziente und schnelle Handlungssteuerung durch Wenn-Dann Pläne der Zielerreichung im Alltag? Diese Frage werden wir nun anhand der drei anfangs vorgestellten Beispiele diskutieren.

Bequemlichkeit abschütteln

Viele Menschen nehmen sich vor, sich mehr zu bewegen. Trotzdem scheitert die Umsetzung oft an der eigenen Bequemlichkeit. Nach der Arbeit könnte man sicherlich noch 20 Minuten Joggen gehen, aber man fühlt sich zu müde oder hat keine Lust und ehe man sich versieht, sitzt man auf dem Sofa vor dem Fernseher. Dieses Alltagserleben deckt sich mit psychologischer Forschung, die zeigt, dass etwa ein Drittel der Personen mit dem *Ziel*, sich mehr zu bewegen, trotzdem inaktiv bleibt

(Godin & Conner, 2008). Man scheitert also mit seinem *Ziel*, aktiv zu sein, da die Handlungsinitiierung (das Anfangen) unangenehm ist.

Wenn-Dann Pläne helfen beim Anfangen, da man sich vorprogrammiert hat und dadurch handelt, ohne ins Grübeln zu geraten. Der zuvor festgelegte Plan „Wenn ich Freitagabend die Wohnungstür aufschließe, dann ziehe ich sofort meine Laufschuhe an und gehe Laufen.“ verhindert einen Ausstieg. Bevor ich auf der Couch lande, habe ich schon meine Laufschuhe an und drehe meine Runde im Park. In der Tat hat eine Vielzahl von Studien gezeigt, dass Wenn-Dann Pläne zu mehr körperlicher Betätigung führen (Bélanger-Gravel, Godin & Amireault, 2013), gerade bei den Teilnehmenden, denen das *Ziel*, mehr Sport zu machen, wichtig war. Es reicht also nicht, sich vorzunehmen, mehr Sport zu machen. Um die eigene Bequemlichkeit zu überwinden, muss man auch planen, wann, wo und wie man dieses *Ziel* umsetzen wird.



Girl resting with legs on a white chair von Kaboompics // Karolina via Pexels (<https://www.pexels.com/photo/girl-resting-with-legs-on-a-white-chair-6344/>), CCO (<https://creativecommons.org/publicdomain/zero/1.0/deed.de>)

Sozialem Druck standhalten

Selbst wenn man alleine ein *Ziel* erreichen kann, können soziale Einflüsse einem einen Strich durch die Rechnung machen. Menschen in der Clique, in der Familie und im Kollegium beeinflussen, wie man sich verhält. Die anfangs genannte Situation in der Kneipe ist dafür ein gutes Beispiel: Eigentlich hat man sich vorgenommen, nicht so viel zu trinken, weil man am nächsten Morgen früh raus will; wenn die anderen spät am Abend die nächste Runde bestellen, schafft man es aber trotzdem nicht, sich auszuklinken. Das ist einer der Faktoren, die es erschweren, seinen Alkoholkonsum zu reduzieren.

Junge Erwachsene trinken meist in Gruppen und diese Gruppen haben einen starken Einfluss darauf, wie viel getrunken wird. Martin Hagger und sein Team (2012) untersuchten, ob das Ausstatten von Zielen mit Wenn-Dann Plänen den Alkoholkonsum bei jungen Erwachsenen reduzieren kann. Dazu fragten sie junge Erwachsene aus Finnland, Estland und Großbritannien nach ihrem aktuellen Alkoholkonsum, klärten sie über die Folgen übermäßigen Alkoholkonsums auf und baten sie, sich fest vorzunehmen, nur noch in Maßen und innerhalb des gesundheitlich unbedenklichen Limits zu trinken. Einige der Teilnehmenden leiteten sie an, sich einen Wenn-Dann Plan mit einer alternativen Reaktion für ihre individuell typischen Trinksituationen zu fassen. Zum Beispiel konnte so ein Plan lauten: „Wenn die anderen eine weitere Runde Bier bestellen, dann bitte ich stattdessen um eine Cola.“

Seite 1 | 2 | nächste Seite >

☑ Kommentare zeigen

Artikelautor(en)



Lukas Thürmer

J. Lukas Thürmer erforscht, wie Gruppen ihre Ziele erreichen. In seiner Dissertation (2013) untersuchte er, wie Wenn-Dann Pläne die Gruppenleistung...[more](#)



Frank Wieber

Frank Wieber studierte und promovierte an der Friedrich-Schiller Universität in Jena, in Louvain-la-Neuve, Canterbury und New York Psychologie. In seiner...[more](#)



Peter Gollwitzer

Peter M. Gollwitzer ist Professor für Sozialpsychologie und Motivation an der Universität Konstanz und an der New York University. In

seiner Forschung...[more](#)

Artikelglossar

- › Ziel
- › Zielbindung
- › Commitment
- › Integration
- › erinnern
- › App
- › Intervention
- › Hidden Profiles
- › Motivation
- › Risiko

Newsletter

Abonnieren Sie unseren Newsletter, um über neue In-Mind Artikel, Blog Beiträge und vieles mehr informiert zu sein.

Facebook

magazin

- › aktuelle Ausgabe
- › alle Ausgaben
- › Glossar
- › Beiträge einreichen
- › Magazin-Team

about

- › Stiftung
- › Team
- › Facebook
- › Partner

blog

- › Blogbeiträge
- › Blog-Team
- kontakt/ impressum
- › Kontakt/ Impressum

rezensionen

- › Buchrezensionen
- › Rezensions-Team

quiz

- › Quiz

archiv

- › Archiv