



## COACH-LETTER Nr. 13

November 2015

# WARUM?!

## AUF DEN SPUREN DER KLÜGSTEN SINNFRAGE DER WELT

Ganz allgemein, aber auch in Bezug auf Werte, Personalführung, Unternehmenskultur, die gesellschaftlichen Herausforderungen und den Fragen nach dem Sinn des Lebens.

Von Frank H. Sauer | im November 2015 | Ausgabe 13

**„Wer ein WARUM zum Leben hat, erträgt fast jedes WIE.“**

*Friedrich Nietzsche*

Liebe Kunden, liebe Freunde,

auf den ersten Blick scheint das Thema dieses Coach-Letters eher unspektakulär und unwichtig. Aber auf den zweiten oder gar dritten Blick kann es ganz schön spannend werden. Vor allem, wenn wir uns vergegenwärtigen, dass diese simple Frage zu den am meist gestellten Fragen überhaupt zählt. Und zwar weltweit in jeder Kultur.

Noch interessanter wird es dann, wenn wir der These folgen, dass die Frage nach dem Warum am wenigsten oder am schlechtesten beantwortet wird.

Fast dramatisch wird es, wenn wir „dahinterkommen“, dass das (wahre) WARUM die meisten „Orientierungslosigkeiten“ im Leben beseitigen kann. Vielleicht sollte man den Begriff in diesem Sinne anders schreiben:

**WAHRUM**, also der wahrhaftige Grund für das, was unsere Aufmerksamkeit fordert.

Auf jeden Fall ist die falsche Antwort „Darum!“ – oder gar „Weil ich das sage“ oder „Weil das so ist“.

Am Ende dieses CoachLetters finden Sie eine umfangreiche Definition mit dem Versuch, diesen Begriff etymologisch zu deuten und ihn von ähnlichen Begriffen abzugrenzen.

Vorweg: Die „Warum-Frage“ ist nicht nur bloße Neugierde oder nervenaufreibendes Gefrage, sondern **evolutionsbedingte Ursachenforschung**.

**Viel Spaß also bei der folgenden Lektüre, die als Inspiration dienen soll, den „Warum-Frager“ in sich wieder zum Leben zu erwecken.**

### Die Warum-Weltmeister

Fast überall auf der Welt sind Kinder die Warum-Frager Nummer 1.

Die sog. Warum-Phase beginnt im Prinzip schon sehr früh, kommt aber erst zum Ausdruck, wenn das Kind diese Frage bewusst formulieren kann. Einige Kinder tendieren nicht zum Fragen, sondern zum Experimentieren, Entdecken sowie Auseinanderbauen und Kaputtmachen auf eigene Faust (die Gründe hierfür sind nachfolgend beschrieben).

In einer oberflächlichen Welt, die keine Zeit für Antworten hat, kann das anstrengend sein, denn Kinder fragen scheinbar sinnloses, wie z.B.: „Warum ist der Ball rund“ – oder noch besser: „Warum ist blau blau?“.

Obwohl ein Erwachsener mit dem Beantworten dieser Fragen zum Held der „Kleinen“ werden könnte, machen sich nur wenige diese Mühe.

Die bewusst ausgedrückte Warum-Phase endet, wenn niemand mehr zuhört oder keine Antworten mehr kommen – spätestens in der Schule. Denn dort gibt es einen straffen Lehrplan, der Fragen nur bedingt zulässt. Kinder werden zu Wissens-Maschinen herangezogen, die das Leben im Allgemeinen



nicht mehr verstehen können. Einige von ihnen brechen aus und finden – wenn sie Glück und das richtige Umfeld haben – zur Warum-Frage zurück.

Die wahren Weltmeister sind aber solche, die nie aufhörten diese spannende Frage zu stellen. Dazu zählen herausragende und meist unbequeme Persönlichkeiten, welche als sog. Non-Konformisten bezeichnet werden. D.h., sie interessieren sich stets für die „Antwort hinter der Antwort“. Meist sind sie intelligent, eloquent und auf jeden Fall polarisierend. Die meisten Erfinder, Freigeister und nachhaltig erfolgreiche Unternehmer zählen dazu. Sogar ein paar Wissenschaftler, wie Albert Einstein, der sich selbst aber lieber als Philosoph bezeichnet hätte.

Diese These regt möglicherweise zum Glauben an, dass nur wenigen das Warum-Fragen auf Dauer gelingt: einer Art Elite oder den sog. Hochbegabten. Das ist nicht wahr. Fast jeder Mensch wird mit diesen Begabungen geboren. Nur leider bleiben nach verabreichten Dekreten und Diktaten von Eltern, Schule & Co. nicht mehr viele übrig.

Dieser CoachLetter soll Sie inspirieren, jeden Tag mit Warum-Fragen zu füllen. Sie werden am Ende feststellen, dass es erfrischend und bereichernd ist, die unzähligen Warums zu ergründen.

### **Sinn und Zweck der Warum-Frage**

**Ein Warum (Ursache, Grund, Zweck, Motiv) ist die Basis für all das, was danach (in Folge der korrekten Antwort) geschieht. Das Warum führt uns zum Verstehen und Begreifen von Zusammenhängen.**

Erst wenn wir die Zusammenhänge verstehen, sind wir Teil der Szenerie, des Spiels oder der entsprechenden kollektiven Einheit. Dann ist es uns auch möglich, Teil der Ursache zu „werden“ und Probleme zu lösen oder unseren Beitrag nach den eigenen Wertvorstellungen zu leisten.

**Das Stellen der Frage nach dem Warum könnte man als Freiheitsrecht bezeichnen, denn das Herausfinden der tatsächlichen**

### **Ursachen und Prinzipien führt zum Verstehen und zu einem höheren Bewusstsein über die Auswirkung.**

Ohnehin ist es eine logische bzw. intelligente Frage. Denn nur wer die Ursache (Gründe, Motive) kennt, kann den Sinn (Zweck) verstehen und in Folge einen zielführenden Beitrag leisten bzw. ein vorliegendes Problem lösen.

Im Allgemeinen führt das „interessierte Entdecken“ von Wissen zu immer mehr Fragen. Das Ziel sollte sein, durch gezieltes Sortieren und Verknüpfen ein vollständiges Verständnis (höheres Bewusstsein) zu entwickeln, so dass man sich im ergründeten Bereich auf rationaler UND emotionaler Ebene sicher fühlt.

Der Warum-Frager fasst die bereits bekannten Wissensfragmente zusammen und fügt sie – wie in einem Puzzle – zusammen. Was fehlt, wird alsbald besorgt.

Mit dem Motiv, das ursprüngliche Warum herauszufinden, kann man eine sog. „denkmusterzerstörende Frage“ nutzen, welche ich manchmal im Coaching stelle, sofern ein durch das rationale Denken manifestiertes Problem gelöst werden soll: „Für welches Problem war dieses Problem die Lösung?“.

### **Unterdrückung und Verdummung**

Vertreter dogmatischer kultureller Systeme haben uns seit jeher Glauben gemacht, dass ein Warum grundsätzlich nicht gewusst werden muss, da sich entweder die Obrigkeit darum kümmert oder alleine ein Gott die Antwort weiß. Diese Zeiten sind allerspätstens seit der letzten Jahrtausendwende vorbei.

Wenn auf die Frage nach dem Warum bewusst keine ausreichende oder korrekte Antwort gegeben wird, dann zeugt diese Vorenthaltung von einer unsozialen Geisteshaltung. Das Ziel dabei ist, dass die wahren Motive, Zwecke und Gründe im Verborgenen bleiben sollen.



Dieses systemische Erbe begründete unser heutiges Bildungssystem. Vor allem die Schule liefert keine Antworten, sondern lediglich unsortierte Informationen, für die es im Vorfeld keine Fragen gab. Daten, Informationen und Wissen werden „zwanghaft“ konsumiert und nach erfolgreich bestandener Prüfung wieder vergessen. In aufgeklärten Fachkreisen nennt man dies „Bulimielernen“.

Fast alle Wissenschaften und Lehrberufe haben bei ihrer frühen Entstehung im jeweiligen Fachbereich derart viele Fragen gestellt und Antworten gefunden und/oder kreiert, dass nun der Anschein entsteht, dass keine Warum-Fragen mehr offen sind. In diesem Glauben konsumieren wir dieses Wissen, ohne es zu hinterfragen. Allen voran seien hier die Medizin und die Wirtschaft genannt. Ähnlich ist es in der Politik, in den Medien und auch in der Kunst- und Musikpädagogik. Alles frei nach dem Motto: Bitte fragt nicht nach, wir haben die Hausaufgaben schon längst und empirisch erledigt.

Zum heutigen Zeitgeist gehört es aber, dass immer mehr Menschen verstehen wollen, was vor sich geht. Und auch, was hinter den Kulissen stattfindet. Eine Menge Antworten warten auf den interessierten und beharrlichen Frager.

## Die Warum-Frage als Coaching-Werkzeug

Coaching hat das allgemeine Ziel, Bewusstsein zu erschaffen und damit eine „offene Sicht“ und Selbstreflektion zu erzeugen. Deshalb versteht es sich von selbst, dass ein Coach von Zeit zu Zeit nach dem Warum fragt, wenn der Klient ein Thema (Zielstellung, Probleme, Herausforderungen, Stress, etc.) anspricht.

So finden wir gemeinsam die Ursachen, Gründe und Motive heraus, welche zu den gegenwärtigen Situationen geführt haben. Der Klient lernt dadurch, die Warum-Frage im Alltag dann anzuwenden, wenn sich Szenarien falsch oder unwahr anfühlen. Auch lernt er – wie später noch beschrieben – in be-

stimmten Momenten NICHT nach dem Warum zu fragen. Eine derartige Abgrenzung und Gewichtung ist enorm wichtig, wenn es darum geht, ein selbstbestimmtes, erfolgreiches, gesundes und glückliches Leben zu führen.

Ein gutes Motto (tägliche Devise) in diesem Sinne ist: **Weg vom Fakten-Sammler (Problembewältiger), hin zum Motiv-Versteher (Lösungsentdecker)!**

## Beispiele im Berufsleben

Gerade im Kontext der aktuellen Wertediskussion – und insbesondere dem Bestreben von Unternehmen, Werte zu definieren und sie ihren Mitarbeitern und Lieferanten angeeignet zu lassen – ist die Warum-Frage wichtig und muss deshalb zugelassen und sogar gefördert werden. Insbesondere wenn Unternehmen und/oder Führungskräfte mehr „Interesse“ oder „Transparenz“ als Wert forcieren und einfordern, ist die Frage nach dem Warum nicht nur wichtig, sondern zeugt von einer guten Geisteshaltung, diese Werte auch tatsächlich „leben lassen“ zu wollen.

Unternehmensführungen verhalten sich hier allzu oft wie „oberkluge“ Eltern und haben für die Warum-Fragen keinen Plan, kein Verständnis und deswegen auch keine Zeit und Muße.

Dies löst bei vielen Mitarbeitern „demotivierende“ Haltungen aus – insbesondere bei denen, die wissen wollen, WARUM manche Entscheidungen von der Obrigkeit getroffen werden oder wo die Reise generell hingehen soll.

Neben der Warum-Frage ist es besonders im Berufsleben wichtig, zusätzlich die **Wozu-Frage** (oder auch wofür?) zu stellen. Die Antworten konkretisieren das Ziel und den Zweck.

## Beispiele im täglichen Leben

Beängstigt fragen wir: „Warum hat mein Kind Fieber?“ Eine wichtige Frage, denn leider wird sie vom Experten (dem Arzt) nicht mehr glaubhaft gestellt. Beim Ergründen der Frage



stoßen wir auf weitere Fragen, z.B.: „Wie lange dauert das Fieber?“ „Warum gibt es Fieber?“ „Welche unterschiedlichen Gründe für Fieber kann es geben?“

Wenn wir das lange genug durchspielen, könnten wir zur Schlussfolgerung kommen:

1. Fieber ist eine wundervolle Einrichtung der Natur, die als Selbstheilung bezeichnet werden kann.
2. Es dauert so lange es dauern muss.
3. Fieber darf man nur in wenigen Ausnahmefällen bekämpfen.

Mit diesen Antworten haben wir ein eigenes Weltbild, eine Logik, die sich nicht wie ein Problem, sondern wie eine Lösung anfühlt. Wir sind (relativ) kompetent und ursächlich – also nicht mehr Teil des Problems sondern der Lösung.

*Ein anderes Beispiel:* Wenn Sie Ihren Partner verstehen wollen, dann be- oder verurteilen sie nicht das, was er/sie tut (bei Ihnen auslöst), sondern fragen sie zunächst sich selbst, warum tut er/sie das? Alleine diese Frage entspannt ungemein und bringt sie auf die sachliche Ebene. Stellen Sie bitte diese Frage nicht ihrem Partner (ist in vielen Fällen nicht zielführend), sondern versuchen Sie genau herauszufinden, warum die TAT (Täter) stattfindet; und gleichermaßen, warum sie diese WIRKUNG (Opfer) auf sie hat. Machen Sie das konsequent, auch wenn es länger andauern kann! Sie werden verblüfft sein.

**Im Allgemeinen ist es also ratsam, die eigenen Wünsche und Ziele zu hinterfragen. Also das Warum, das Wozu und Wofür. Was ist mein Grund, was ist mein Ziel, was ist der Zweck – und stimmt das Ganze mit meinen inneren Wertvorstellungen überein?**

## Gesellschaftliche Themen

Das Thema Flüchtlinge ist seit vielen Wochen dominierend. Hier ist zu erkennen, dass sich über 90% aller Diskussionen mit den Auswirkungen beschäftigen. Die Ursachenforschung ist kaum wahrnehmbar. Die spannende Frage wäre doch „warum gibt es so viele Flüchtlinge“, was ist der tatsächliche Grund dafür,

dass Menschen ihr Land verlassen. Wenn die Antwort lautet: „Weil deren Regierungen unterdrückerisch sind“, stellen wir die Frage: „Warum sind diese Regierungen unterdrückerisch?“ – usw.

Jetzt, wo ich diesen CoachLetter verfasse, ist es ein paar Tage her, dass Terroristen in Paris über hundert Menschen getötet haben. Dies geschah während eines Fußball-Freundschaftsspiels zwischen den Nationen Frankreich und Deutschland.

Und auch hier sollte man die wahren Gründe und Ursachen herausfinden, um zumindest zu verstehen, WARUM es derartige Gewalt und Unmenschlichkeit gibt – auch wenn es müßig scheint und sicher nicht alle Antworten auf Anhieb zu bekommen sind.

Leider beantworten Medien und Politiker derartige Fragen unzureichend. Es wird viel mehr polarisiert und auf die Auswirkungen geschaut und darüber berichtet. Interessierte Außenstehende und vor allem Betroffene müssen da schon selbst ran und intensiv bohren, hinterfragen, infrage stellen und weiträumig Fakten sammeln.

Wenn man die Warum-Frage-Kette lange genug durchhält, kommt man sicher zu guten Ergebnissen, welche Klarheit über die wahren Motive schaffen. Erst dann kann das tatsächliche (verursachende) Problem gelöst werden.

## Wann ist das Warum egal?

Nicht immer muss man das Warum kennen. Das ist auch nicht möglich. Vor allem dann, wenn alle sog. „Wellness-Faktoren“ gegeben sind. Also beim Genießen von was auch immer. Wenn alles läuft, ist es relativ egal, warum es läuft.

Der Naturwissenschaftler und Philosoph Michael Polanyi (1891-1976) benannte dies „implizites Wissen“ („tacit knowing“): Jemand „weiß, wie es geht“, aber sein Wissen steckt implizit in seinem Können; es fehlen ihm die Worte, dieses Können zu beschreiben bzw. es verbal auszudrücken.



Es gibt also Momente in denen es „intuitiv läuft“ und es besser ist, sich nicht mit dem Warum zu beschäftigen. Unser rationelles Denken würde die Intuition zerstören. Das hört sich zunächst widersprüchlich an, kann aber recht einfach erklärt werden, wenn wir uns genau anschauen, was Intuition ist: Eines der Bestandteile ist das „begründete Wissen“, welches die „unmittelbare, präzise Wahrnehmung ohne zu denken“ auslöst. Eine ausführliche Beschreibung des Begriffes "Intuition" finden Sie im [CoachLetter „Die Kraft der Intuition“ >>](#)

### Fazit

Wir sehen, es ist komplex. Aus einer einfachen Frage kann man eine Wissenschaft machen und dabei fast verrückt werden. Aus der Warum-Frage resultiert stets die nächste Warum-Frage – ein schier endloser Vorgang mit Höhen und Tiefen im Verständnis, was wirklich vor sich geht.

Lassen Sie es uns aber dennoch wagen und mit Interesse an die Ergründung der Ursachen gehen. Nicht alles so hinnehmen, wie es aussieht oder uns erzählt wird. Klug abwägen und WAHRnehmen.

Und wenn Sie Fragen, Anmerkungen oder Kritik haben, stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Herzliche Grüße  
Ihr

Frank H. Sauer

### Anhang: Definition „Warum“

#### Beschreibung

Der Begriff „Warum“ wird in der Hauptsache als Fragewort verwendet, welches nach dem Grund und insbesondere nach der *Ursache* einer bekannten Tatsache oder Situation fragt (hinterfragt) oder gar forscht. Kurz: die „Warum-Frage“ ist Ursachenforschung.

Die bewusste Anwendung dieser Frage setzt ein persönliches Interesse an der Ursache voraus.

Nach dem „Prinzip von Ursache und Wirkung“ gibt es auf die Warum-Frage immer eine Antwort, welche jedoch oft nicht unmittelbar zu geben ist. Nach Meinung der etablierten Wissenschaften ist die Warum-Frage in vielen Fällen (noch) nicht zu beantworten, was sog. Pseudowissenschaften oder esoterische Bewegungen auf den Plan ruft.

#### Herkunft

Aus mittelhochdeutsch „warumbe“, überleitet aus spätalthochdeutsch „wār umbe“, aus: „wār“ (wo) und „umbe“ (um). Mehr zur Herkunft unter:

<http://www.dwds.de/?qu=warum>.

#### Synonyme

weshalb, wieso, weswegen, wozu, wofür

#### Bedeutungen

(1) interrogativ (fragend): Leitet eine direkte und indirekte Frage nach dem Grund ein. Beispiele: „Warum sollte ich gehen, wenn ich doch noch bleiben möchte?“; „Warum hat er das gemacht?“; „Warum haben Bäume Blätter?“

(2) relativ (bezugnehmend): Leitet einen Nebensatz (des Grundes) ein, der die Folge aus der Aussage des Hauptsatzes angibt. Beispiele: „Der Grund, warum er uns verlassen sollte, ist ihm nicht bekannt“; „Warum wir mehr Umsatz machen müssen, ist uns nicht gesagt worden“.

Zu diesem und ähnlichen Themen bieten wir Coachings, Seminare und Workshops an - in Köln und auf Mallorca. [Mehr Infos >>](#)



[Diesen CoachLetter online lesen >>](#)