

Monika Bärswyl
Ilgenstrasse 5
8280 Kreuzlingen

**Das Doppelbild-Verfahren im
Zürcher-Ressourcen-Modell (ZRM)**
Ein Vorgehensvorschlag für
Ich-Gewicht-Seminare

Abschlussarbeit
Nachdiplomkurs „ZRM-Trainer, ZRM-Trainerin“
Eingereicht bei Dr. Frank Krause

Winter 2008

Inhaltsverzeichnis

1. EINLEITUNG	3
2. AUSGANGSSITUATION UND AUFGABENSTELLUNG	4
3. DAS ZÜRCHER RESSOURCEN MODELL (ZRM)	6
3.1. Der Standard ZRM Ablauf	6
4. THEORETISCHER TEIL	8
4.1. Rubikon Prozess Modell	8
4.2. Erfahrungsgedächtnis und somatische Marker	9
4.3. Haltungsziele statt Verhaltensziele	10
4.4. Motivkonflikte und unbewusste Bedürfnisse	12
5. PRAKTISCHER TEIL	14
5.1. Die Ausgangssituation	14
5.1.1. Die Ausgangssituation im Standard ZRM Seminar	14
5.1.2. Die Ausgangssituation in Ich-Gewicht-Seminaren	15
5.2. Das Doppelbild-Verfahren im Ich-Gewicht-Seminar	17
5.2.1. Erweiterung des Aufmerksamkeitsfokus	17
5.2.2. Die getestete Variante	17
5.2.3. Weitere Varianten	19
6. DISKUSSION DES DOPPELBILD-VERFAHRENS	22
7. AUSBLICK	23
8. LITERATUR	24
9. ANHANG	

1. Einleitung

Während meines Studiums und in meinem Arbeitsalltag konnte ich immer wieder beobachten, wie Menschen sich ein Ziel fest vornehmen, zum Beispiel „Ich will 10 kg abnehmen“. Sie investieren viel Zeit und Energie, lesen Diätbücher, kaufen spezielle Nahrungsmittel ein, kochen nach Plan etc., nur um nach einer gewissen Zeit aufzugeben oder nach Beenden der Diät bald wieder soviel zu wiegen wie vorher. Die Gründe dafür sind vielfältig: Der Zeitaufwand ist zu gross, sie ecken damit im Umfeld an, sie mussten einfach doch wieder diese Törtchen essen. Und so hören sie mit dem Gefühl des Scheiterns auf.

Das Thema Gewichtsreduktion begleitet mich nunmehr seit über 20 Jahren und durch das Zürcher Ressourcen Modell (folgend ZRM genannt) fand ich einen neuen Zugang im Umgang mit dieser Problematik.

So war ich dabei, als eine Arbeitsgruppe gebildet wurde, die sich damit befasste, die Abläufe des ZRM Seminars hinsichtlich der speziellen Anforderungen der Zielgruppe zu überarbeiten, deren Anliegen um die Themenbereiche Gewichtsabnahme oder das Ich-Gewicht kreisten.

Aus der Mitarbeit in dieser Arbeitsgruppe ist mein Entschluss gewachsen, das in dieser Gruppe getestete Doppelbild-Verfahren zu beschreiben und in einem konzeptionellen Entwurf in meiner Abschlussarbeit zu bearbeiten.

2. Ausgangssituation und Aufgabenstellung

Warum gelingt es vielen Menschen oft über Jahre hinaus nicht, ihre Ziele zu erreichen und dies insbesondere bei so wichtigen Themen wie Gesundheit oder Ernährung?

Einige meiner Bekannten und Freunde sind geradezu fixiert auf diese Thematik. Bei jedem Treffen und in jeder Runde kommt bestimmt ein Mal die Sprache auf irgendeine Diät. Oder sie erzählen von einer besonders wirksamen Ernährungsumstellung, die sie gerade wieder umzusetzen versuchen.

Das ZRM ist ein theoretisch fundiertes und wissenschaftlich überprüftes Selbstmanagement-Modell, welches von Dr. Maya Storch (Universität Zürich) und Dr. Frank Krause (Universität Konstanz) entwickelt wurde. Ziel eines ZRM Seminars¹ ist, die Teilnehmenden in der Bewältigung von Situationen und Problemen aus ihrem persönlichen und beruflichen Alltag zu unterstützen. Gezielt werden Handlungspotentiale entwickelt und persönliche Ressourcen genutzt.

In dieser Arbeit stelle ich mir die Aufgabe, zu klären, welche Anpassungen im Standard ZRM Ablauf im Hinblick auf die spezielle Zielgruppe, die ins Ich-Gewicht-Seminar kommt, nötig sind. Dabei beschränke ich mich auf die Eingangsphase des ZRM Ablaufs („Das Bedürfnis entdecken – das Thema klären“, s. u.).

Dieser Vorgehens-Vorschlag soll erklären, warum es für Teilnehmergruppen mit einer starken Fixierung auf ein Problem sinnvoll sein kann, den Standard ZRM Ablauf an diese spezielle Ausgangssituation anzupassen.

In dieser Arbeit werde ich zunächst den Standard ZRM Ablauf beschreiben.

In einem theoretischen Teil konzentriere ich mich sodann auf folgende Schwerpunkte:

- Das Rubikon Prozess Modell oder wie das Unbewusste unsere Motivation beeinflusst
- Erfahrungsgedächtnis und somatische Marker oder wie nachhaltige und handlungswirksame Entscheidungen zustande kommen
- Haltungsziele statt Verhaltensziele oder welcherlei Ziele sind starke Motivatoren
- Motivationskonflikte und unbewusste Bedürfnisse oder was kann die Zielrealisierung sabotieren

¹ Hier muss auch noch gesagt werden, dass in den Standard ZRM Seminaren gesunde Menschen angesprochen werden, welche keine psychischen oder gravierenden physischen Krankheiten haben. In Bezug auf die Gewichtsproblematik richtet sich das Ich-Gewicht-Seminar an gesunde Menschen ohne genetische oder medizinisch verursachte Gewichtsprobleme, die weder an Bulimie noch an Magersucht leiden und lediglich ihre Motivlage klären und einen besseren Umgang mit ihrem Körper und der Gewichtsproblematik lernen möchten.

Dann werde ich im folgenden Kapitel das Doppelbild-Verfahren als Erweiterung des Standard ZRM Seminar Ablauf's für Erwachsene erläutern.

3. Das Zürcher Ressourcen Modell (ZRM)

Das ZRM ist in erster Linie ein Selbstmanagement-Training. Die Teilnehmenden lernen zu erkennen, was sie persönlich wollen, wie sie motivierende Ziele und neue Handlungsmuster entwickeln können und erlernen, ihre Handlungskompetenz zu trainieren.

Eine anschauliche und verständliche Darstellung der theoretischen Grundlagen des ZRM sowie ein praktisches Trainingsmanual bietet das Buch von Storch & Krause (2007). Das ZRM orientiert sich, wie aus dem Namen ersichtlich, an Ressourcen. Ihm liegt eine Ressourcenperspektive zugrunde.

Dabei wird angenommen, dass der Mensch die Ressourcen, welche er zur Lösung seiner Probleme, bzw. zum Erreichen seiner Ziele benötigt, bereits in sich trägt. Das ZRM Training wird üblicherweise in Gruppen durchgeführt. Es besteht aus fünf aufeinander folgenden Phasen.

3.1. Der Standard ZRM Ablauf

Die nachfolgende Darstellung ist stark verkürzt. Im Einzelnen siehe Storch & Krause (2007).

Das Bedürfnis entdecken - das Thema klären

In der ersten Phase wird nach einer kurzen allgemeinen Entspannung mit einer Bildauswahl gestartet. Die Bilder werden aufgrund positiver Gefühle des Hingezogeneins gewählt. Sie dienen als Projektionsfläche für unbewusste Bedürfnisse.

In einem Gruppenverfahren (Ideenkorb) wird nun zu den Bildern frei assoziiert. Die Bildeigentümerin wählt anhand somatischer Marker die für sie relevanten Aussagen der Gruppe aus und ergänzt sie mit eigenen. Somatische Marker sind laut Damasio (1994) Bewertungen, die mit den Erfahrungen verbunden und abgespeichert werden. Sie werden in dualer Form „gut gewesen, wieder aufsuchen“, oder „schlecht gewesen, das nächste Mal meiden“, gespeichert. Nähere Erläuterungen dazu finden sich im Theorieteil.

Das Ziel klären - vom Thema zum Ziel

Aus den im Ideenkorb ausgewählten Aussagen wird eine erste neue Zielformulierung gebildet. Dabei werden Handlungsziele beschrieben, welche den angestrebten Zustand beschreiben. Weiter wird darauf geachtet, dass das Ziel als Annäherungsziel formuliert ist, die Zielerreichung zu 100% in der Hand des Teilnehmenden liegt und einen starken somatischen positiven Marker aufweist. Mit der so erarbeiteten Intention (im Training wird der Begriff „handlungswirksames Ziel“ benutzt), kann der Rubikon² überquert werden.

² Das Rubikon Prozess Modell wird im theoretischen Teil auf S. 8 näher erläutert

Vom Ziel zum Ressourcenpool - vom Ziel zu meinem persönlichen Ressourcenpool

Zum handlungswirksam formulierten Ziel sammeln die Teilnehmenden anschliessend Objekte, die sie persönlich mit ihrem Ziel verbinden. Diese sogenannten Erinnerungshilfen, bewusste Zielauslöser und unbewusst wirkende „Primes“ (Objekte, die unbewusst das Ziel bahnen), stärken das neue Ziel, indem es durch diese Art der Benutzung gebahnt wird (Hüther, 2001). Dabei ist es wichtig, dass möglichst alle Sinneskanäle (Riechen, Schmecken, Hören, Fühlen und Sehen), angesprochen werden. Ein Ziel, so multicodiert, stellt ein Neuronales Netz dar, welches handlungssteuernd wirksam wird, sobald es zuverlässig aktiviert wird.

Als weitere Ressource wird ein Embodiment - eine die Zielerreichung unterstützende Körperverfassung - entwickelt. Dies als weiterer Auslöser und Unterstützer der Zielhandlung für den Ressourcenpool.

Mit den Ressourcen zielgerichtet handeln - mit meinen Ressourcen zielgerichtet handeln

In dieser Phase werden nun die Situationen, in denen die Teilnehmenden das neue Zielverhalten zeigen wollen, analysiert und vorbereitet. Die Situationen werden in 3 Schwierigkeitsgrade unterteilt und A, B und C genannt. A-Situationen sind einfache, alltägliche Situationen, die schon mit dem Neuronalen Netz bewältigt werden können, welches sich vor und während des Kurses gebildet hat und bedürfen keiner speziellen Vorbereitung. Die bewusste Wahrnehmung und Sensibilisierung für diese Situationen stärken das Neuronale Netz zusätzlich. Die B-Situationen sind Situationen mittleren Schwierigkeitsgrades, aber vom Zeitpunkt des Auftretens her vorausseh- und vor allem planbar. Sie werden nun vorbereitet und mit Ressourcen gestärkt geplant. Diese B-Situationen bilden den Schwerpunkt dieses Trainings. Die unvorhersehbar auftretenden und schwierigen C-Situationen werden besprochen, können aber erst mit einem neuronalen Netzwerk, welches durch gut gemeisterte B-Situationen gestärkt und gewachsen ist, mit Aussicht auf Erfolg angegangen werden.

Integration, Transfer und Abschluss

Hier nehmen sich die Teilnehmenden Zeit, Netzwerke zur gegenseitigen Unterstützung und zum Austausch über die Umsetzung zu bilden und so den Transfer in den Alltag zu unterstützen. Diese hier gelernte ZRM-Methode kann auch auf weitere Ziele angewendet werden.

4. Theoretischer Teil

Um zu verstehen, wie es dazu kommen kann, dass wir uns vom Verstand her etwas fest vornehmen können und dann bei nächster Gelegenheit doch wieder am gefassten Vorsatz vorbei handeln, ist es aufschlussreich, folgende 3 Themen genauer zu betrachten:

Das Rubikon Prozess Modell, auf welchem der ZRM Ablauf beruht, beschreibt die Schritte oder Prozesse, die ein Wunsch durchlaufen muss, sofern er in eine konkrete Handlung münden soll.

Ferner ist es wichtig zu verstehen, wie unsere Erfahrungen im Hirn gespeichert werden und wie sie sich wieder melden. Hierzu stelle ich ein motivationspsychologisches Handlungsmodell vor und neurologische Erkenntnisse dazu, wie Entscheide zustande kommen (Erfahrungsgedächtnis).

Ebenfalls wichtig zu berücksichtigen ist, welche Art von Zielen (gemäss wissenschaftlichen Erkenntnissen) die grösste Chance haben, in Handlung umgesetzt zu werden.

4.1. Rubikon Prozess Modell

Oder: Wie das Unbewusste unsere Motivation beeinflusst.

Der ZRM Ablauf in Storch & Krause (2007) orientiert sich an einer Erweiterung des von Heckhausen(1989) und Gollwitzer (1990) entwickelten Rubikon-Modells, wie es von Grawe (1998) vorgeschlagen wurde.

Beim Rubikon-Modell von Heckhausen (1989) und Gollwitzer (1990) handelt es sich um ein motivationspsychologisches Modell zielrealisierenden Handelns. Dieses Modell erlaubt es, ein Handlungsziel, etwas, das ein Mensch gerne tun würde, auf seiner Reise durch die Zeit zu begleiten. Es gibt einen Überblick über die verschiedenen „Reifestadien“, die ein Wunsch, ist er einmal im Bewusstsein aufgetaucht, durchlaufen muss. Bis der betreffende Mensch soweit mobilisiert, motiviert und aktiviert ist, damit dieser Wunsch zu einem Ziel, das mit Willenskraft verfolgt und aktiv in Handlung umgesetzt wird, durchläuft er eine komplexe Entwicklung. Heckhausen hat eine schlüssige und wissenschaftlich gut abgesicherte Beschreibung der Entwicklung von Handlungszielen vorgelegt.

Den Begriff des Rubikon wählte Heckhausen in Anlehnung an Julius Cäsar, der im Jahre 49 vor Christus mit den Worten „der Würfel ist gefallen“ (lat: „alea iacta est“) seinem Heer verkündete, dass er nach einer Phase des Abwägens den Entschluss gefasst hatte, mit ihnen den Fluss namens „Rubikon“ zu überschreiten und damit einen Krieg begann. Die Rubikon Metapher wurde gewählt, um „die Grundprobleme einer jeden Motivationspsychologie, nämlich die Wahl von Handlungszielen einerseits und die Realisierung dieser Ziele andererseits“ (Gollwitzer, 1991, S. 39) zu analysieren. Mit anderen Worten: „Welche Karriere müssen Wünsche durchlaufen, damit sie effektiv in relevante Handlungen umgesetzt werden können?“ (Gollwitzer, 1991, S. 39). Diese ‚Karriere‘ beginnt mit einem

(bewussten) Motiv und geht dann, sofern es gelingt, den ‚Rubikon‘ zu überqueren, in eine von Entschlossenheit charakterisierte Intention über. Auf diese aufbauend folgt eine sog. präaktionale Vorbereitung‘, in der die Planungen und Massnahmen erfolgen, um abschliessend die angezielte Handlung auszuführen.

Aus motivationspsychologischer Sicht geht Kuhl (2001, S. 533) davon aus, dass jedem bewusst gewordenen Motiv ein unbewusster „Bedürfniskern“ zugrunde liegt. In der neurowissenschaftlichen Theoriebildung geht man davon aus, dass die Grundlage der Motivbildung in unbewusst verlaufenden Prozessen zu suchen sein muss. „Das unbewusste limbische Erfahrungsgedächtnis lenkt – hierin ist Freud zweifellos zuzustimmen – unser Handeln; es äussert sich als Motiv, Zu- Abneigungen, Stimmungen, Antriebe, Wünsche und Pläne, die als relativ diffus und detailarm empfunden werden“ (Roth, 2001, S. 373). In diesem Sinne wurde dem Rubikon-Modell nach Grawe (1998) der Stufe des bewusst gewordenen Motivs eine Stufe, welche die unbewussten und vorbewussten Bedürfnisse beinhaltet, vorgeschaltet. Somit liegt dem ursprünglich vierstufigen Modell, das mit einem (bewussten) Motiv beginnt und um eine fünfte Stufe ergänzt wird, zugrunde. Diese fünfte Stufe beinhaltet das unbewusste (oder zumindest wenig bewusste) Bedürfnis, welches dem (bewussten) Motiv als vorangehend oder zugrundeliegend angenommen wird.

4.2. Erfahrungsgedächtnis und somatische Marker

Oder: Wie nachhaltige und handlungswirksame Entscheidungen zustande kommen.

Erlebnisse und Erfahrungen, welche eine Person zeitlebens macht, werden im Erfahrungsgedächtnis in Form von Neuronalen Netzen mit allen Sinneseindrücken und den dazugehörigen Emotionen gespeichert.

Grawe (2004) nennt solche Neuronalen Netze auch Schemata. Solche Netze können sowohl hierarchisch als auch parallel arbeiten. Sehr umfassende Schemata, wie z.B. „ich will gesund leben“, sind dabei eher an der Spitze der Hierarchie angesiedelt und können mehrere untergeordnete Schemata mit sich verbinden.

Ganz wesentlich für zukünftiges Verhalten in ähnlichen Situationen sind Bewertungen, die mit den Erfahrungen verbunden und abgespeichert werden. Diese Bewertungen nennt Damasio (1994) somatische Marker. Sie werden in dualer Form, „gut gewesen, wieder aufsuchen“ oder „schlecht gewesen, das nächste Mal meiden“, gespeichert. Derartig bewertete Erfahrungen werden im emotionalen Erfahrungsgedächtnis gespeichert, siehe Koukkou & Lehmann (1998a).

Diesen Bewertungsvorgang durch somatische Marker können wir als begleitende Gefühle wahrnehmen, welche uns vor bestimmten Handlungen warnen oder unsere Handlungen in eine bestimmte Richtung lenken. Oft werden somatische Marker ohne entsprechende Übung jedoch gar nicht bewusst wahrgenommen.

Messungen des Hautwiderstandes bei Probanden in einer Entscheidungsaufgabe haben gezeigt, dass lange bevor den Versuchspersonen ihre Entscheidung bewusst war, ihre somatischen Marker ihnen bereits mitgeteilt hatten, was „gut“ und was „schlecht“ für sie war.

So kann eine Person z.B. zum Thema Sport ein Neuronales Netz abgelegt haben, welches folgende Eindrücke und Erlebnisse vereinigt:

Schweissiger, miefiger Geruch, lärmende, rennende, brüllende Jungs, harte Ballwürfe, die an Oberschenkeln und Po schmerzen, die Hänseleien, weil man bei Ballspielen so schlecht traf und deshalb immer am Schluss noch von einer Mannschaft übernommen werden musste, weil man pummelig und deshalb nicht so schnell war.

So assoziiert, ist Sport für diese Person unangenehm und peinlich, da mit dem somatischen Marker „wenn immer möglich meiden“ verbunden, und schon ein schweissiger Geruch im Fitnessstudio bringt die ganzen unangenehmen Erinnerungen und Bilder wieder ins Bewusstsein.

Wichtig für die Psychologie ist die Aussage der Neurowissenschaft, dass die Bewertungen von Handlungsergebnissen nicht ausschliesslich von der Vernunft und über rationales Denken gesteuert werden, sondern dass bei diesem Vorgang die Gefühle eine entscheidende Rolle spielen.

Mit dem Kriterium der positiven somatischen Marker im ZRM wird dreierlei sichergestellt:

- Der Fokus auf positive somatische Marker ermöglicht den Zugang zu dem, was erreicht werden will, und nicht zu dem, was bedrückt. So wird eine erste Ressource aktiviert.
- Es wird sichergestellt, dass auch allfällig vorhandene, unbewusste Inhalte eine erste Chance haben, sich zu zeigen.
- Im Sinne Grawes (1998, S. 80) wird durch den Verweis auf die somatischen Marker von Anfang an der Zugang zu affektiven Schemata der Teilnehmenden ermöglicht.

Zudem werden auf diese Weise erarbeitete Intentionen von den Teilnehmenden als zu ihnen persönlich passend und stimmig empfunden und sie werden unabhängiger von den von Aussen an sie herangetragenen Anliegen.

4.3. Haltungsziele statt Verhaltensziele

Oder: Was für Ziele sind starke Motivatoren

Sind die so bewusst gewordenen Motive gesammelt und festgehalten, geht es im nächsten Schritt darum, diese in eine starke Intention zu überführen. Statt des Begriffs „Intention“ wird im ZRM Training der Begriff „handlungswirksames Ziel“ benutzt.

In vielen Seminaren, die sich mit Zielsetzungen, Zielformulieren etc. befassen, wird empfohlen, die Ziele der Teilnehmenden zu konkretisieren. In Betrieben besteht der Anspruch, dass die gesetzten Ziele konkret, messbar und realistisch sind.

Im ZRM Training, wo es ja um Selbst- und nicht um Fremdmanagement geht, wird zur Überquerung des Rubikon mit einem anderen Zieltypus gestartet. Zum einen klassifiziert man Ziele danach, ob sie situationspezifisch oder situationsübergreifend formuliert sind, z.B. „sonntags“, „an Weihnachten“ oder generell. Und zum andern, ob sie sich unterscheiden, indem sie eine konkrete Handlung z.B. das Radfahren benennen oder eine allgemeine Einstellung oder innere Haltung beinhalten z.B. ich bin beweglich. Dies, in ein Koordinatensystem übertragen, ergibt ein Vierfelderschema, wie Abbildung 1 zeigt.

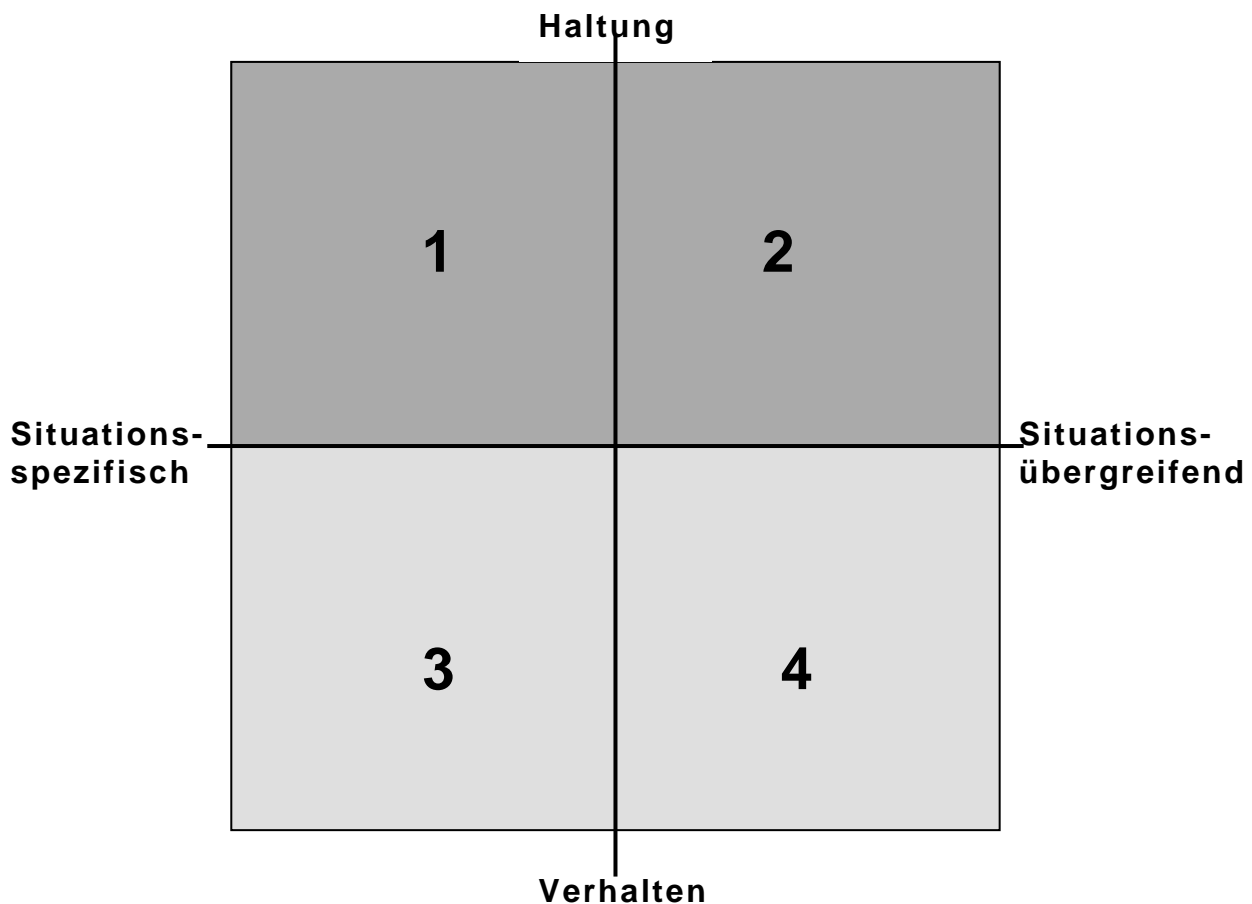


Abbildung 1: Die vier Quadranten der Zielformulierung

Mögliche Beispiele zu den 4 Quadranten in Bezug auf die Gewichtsproblematik könnten wie folgt lauten:

Situationspezifisches Haltungsziel:

Bei Festessen gönne ich mir einen leichten Magen

Situationsübergreifendes Haltungsziel:

Ich lebe meine Prioritäten

Situationspezifisches Verhaltensziel:

Bei Festessen fülle ich meinen Teller nur einmal.

Situationsübergreifendes Verhaltensziel:

Ich esse Trennkost

Im ZRM werden Ziele in der Phase 2 als allgemeine Haltunqsziele und nicht als konkrete Verhaltensziele formuliert. Allgemeine Haltunqsziele befinden sich auf der Grafik in den Quadranten 1 und 2.

Allgemein formulierte Ziele werden stärker zum eigenen Selbst gehörend erlebt als konkret formulierte. Sie sind auch mit starken Emotionen verbunden. (McClelland et al 1989)

Gollwitzer (1987) bezeichnet diesen Zieltypus als Identitätsziele und beschreibt sie als unstillbar. Unstillbar deswegen, weil Identitätsziele ihre Gültigkeit und ihren richtungsweisenden Charakter unter Umständen ein ganzes Leben lang behalten können.

Zur Überquerung des Rubikon werden starke positive Affekte benötigt, die sogenannten positiven somatischen Marker. Diese entspringen dem emotionalen Erfahrungsgedächtnis und werden durch bildhafte, metaphorische und schwelgerische Formulierungen an der Grenze zum Kitsch angeregt und nicht durch realistische, konkrete Vorsätze. Diese realistische, konkrete Verhaltensebene wird erst ab Phase 4 in der Zielumsetzung detailliert und sorgfältig vorbereitet.

Die weiteren „Kernkriterien“ eines handlungswirksamen Zieles sind aus Befunden und Theorien der Neurowissenschaften und zum Teil – ebenso wie das soeben geschilderte Prozedere mit den Zielebenen – aus der „goal psychology“ abgeleitet (Storch, 2003b). Sie lauten:

1. Die Teilnehmenden müssen ein Annäherungsziel anstelle eines Vermeidungsziels formulieren.
2. Die Realisierbarkeit dieses Annäherungszieles muss zu hundert Prozent ihrer eigenen Kontrolle unterliegen.
3. Das Ziel muss durch einen deutlich beobachtbaren, positiven somatischen Marker gekennzeichnet sein.

Detaillierte theoretische Ausführungen dazu sind bei Storch und Krause (2007) zu finden.

4.4. Motivkonflikte und unbewusste Bedürfnisse

Oder: Was ist notwendig, damit wir tun, was wir wollen?

Ziele können sich in unterschiedlichen Reifestadien befinden, zum Beispiel: „Im nächsten Frühjahr ist es dann wieder soweit, 2-3 Kilo für die Badesaison abzunehmen“. Dies, im Herbst gedacht, ist noch sehr weit davon entfernt, ein dringendes Bedürfnis zu sein. Vorsätze müssen auch nicht unbedingt miteinander harmonieren und können im Widerstreit liegen. Als Beispiel für einen solchen Motivkonflikt sei der Kampf zwischen den starken Gelüsten, in der Konditorei ein Törtchen zu geniessen, und dem inneren Antreiber, der für Disziplin und Lauftraining sorgt, erwähnt.

Oder eine Person nimmt sich fest vor, nichts Süsses mehr zwischendurch zu essen und regelmässig ins Fitnesscenter zu gehen. Sie ist dann im Nachhinein aber erstaunt, wie oft sie nicht zum Training ging, und denkt sich schliesslich, dass sie sich den Beitrag für die zweite Halbjahreshälfte hätte sparen und für Sinnvolleres einsetzen können.

Das bewusste Motiv der Person ist „regelmässig ins Fitnesscenter gehen“, aber aus Gründen, die der Person selbst unerklärlich sind, gelingt ihr die Umsetzung in Handlung nicht.

Bei näherem Betrachten, warum es ihr denn nicht gelingt, regelmässig ins Fitnessstudio zu gehen, werden ihr dann die Erinnerungen bewusst, wie sie früher im Sport immer wegen ihrer Figur im Turnen gehänselt wurde. Ihr Unbewusstes bewahrt sie bei jeder sich bietenden Gelegenheit davor, sich den befürchteten, abschätzigen Blicken im Fitnessstudio auszusetzen. Vorwände gibt es genug: „nach der Arbeit ist’s immer so voll“, „ohne die Freundin macht’s keinen Spass“, „am Donnerstag ist immer diese laute Musik“ etc.

Häufig sind bei solchen Verhaltenszielen die Motive stark von aussen beeinflusst. Der neue Freund, in den wir gerade so heiss verliebt sind, findet schlanke Modellfiguren so sexy. Eigentlich fanden wir uns bis jetzt immer ganz passabel mit den Rundungen, aber diesem neuen Freund möchten wir unbedingt gefallen. Oder der Arzt eröffnet uns bei der regelmässigen Kontrolle, wenn wir unsere Essensgewohnheiten nicht umstellten, müssten wir voraussichtlich in ein paar Jahren mit der Diabetesbehandlung beginnen etc. Ob und welche tiefer liegenden Bedürfnisse und Wünsche bei der Person zu diesem Thema vorhanden sind, liegt jedoch oft völlig im Unbewussten.

Zu dieser Problematik um die Zielrealisierung finden wir bei Grawe (2004) eine Erklärung. Sie liegt in der Erkenntnis um die Bedeutung der unbewussten Bedürfnisse und Motive.

Ein Grund für die Schwierigkeiten bei der Umsetzung von Zielen kann darin liegen, dass ein bisher noch unbewusstes Bedürfnis die Umsetzung des bewussten Motivs verhindert, sodass ein Motivkonflikt entsteht.

Bei obigem Beispiel sieht die Person ein, dass sie bedenkliche Blutwerte hat und welche Konsequenzen das haben kann. Sie weiss aus gesundheitlicher Sicht genau, dass sie ihre Ernährung umstellen sollte und mehr Bewegung in ihrem Alltag bräuchte, um in naher Zukunft nicht an Diabetes zu erkranken.

Bei Kuhl (2001, S. 177) finden wir dazu folgende Regel: „Als Faustregel gilt, dass ein Mensch dann intrinsisch – aus sich heraus – für eine Aufgabe motiviert ist, wenn bewusste **und** unbewusste Motivlage übereinstimmen.“

Das hier vorgeschlagene Verfahren ist ein Versuch, die der oberflächlichen, eingangs geäusserten Absicht („Ich will 10 kg abnehmen“) zugrunde liegenden, unbewussten Bedürfnisse und Motive ein Stück weit ins Bewusstsein zu bringen und eine Synchronisierung bewusster und unbewusster Motive zu ermöglichen. Wie dieser Fokuswechsel von der bewussten Absicht hin zu weniger bewussten Anteilen erfolgt, wird im Folgenden beschrieben.

5. Praktischer Teil

Nachdem der theoretische Hintergrund erläutert wurde, komme ich nun zum praktischen Teil.

5.1. Die Ausgangssituation

Wir befinden uns ganz am Anfang des Rubikon Prozesses und noch fest auf der linken Seite des Ufers, dort, wo Wünsche und Befürchtungen entstehen und vergehen. In dieser Phase geht es darum, den einem bewussten Motiv zugrunde liegenden, unbewussten oder vorbewussten Bedürfnissen ins Bewusstsein zu helfen.

Denn solange die Inhalte des emotionalen Erfahrungsgedächtnisses noch nicht bewusst sind, können sie nicht für die bewusste Handlungsplanung eingesetzt werden.

Dies kann, wie anhand der geschilderten Beispiele, Folgen haben oder, wie Roth ausführt: „Wir müssen etwas, das uns aus dem Unbewussten aufsteigend antreibt, als Wunsch oder Bedürfnis empfinden, damit dieser Wunsch, beziehungsweise dieses Bedürfnis zusammen mit der bewussten Analyse der Sachlage zu einem vernünftigen oder zumindest emotional akzeptablen Handlungsentwurf vereinigt werden kann. Geschieht dieses Bewusstwerden der Motive nicht, so ist ein solcher Abgleich nicht möglich; wir würden uns sehr wundern, dass wir eine Handlung bewusst planen, aber aufgrund unbewusster Motive – etwas ganz anderes tun“ (Roth, 2001, S. 446)

5.1.1. Die Ausgangssituation im Standard ZRM Seminar

In allgemein ausgeschriebenen ZRM Seminaren sind die Teilnehmenden mit ganz unterschiedlichen Vorhaben und Vorsätzen unterwegs. Die Mutter nach der Familienphase ist vielleicht auf der Suche nach der Verwirklichung ihrer Träume von Freiheit und Unabhängigkeit. Der gestresste Manager möchte mehr Pausen und Entspannung in seinen Alltag bringen und mehr Zeit mit der Familie verbringen. Der junge Student will sicher durch die Prüfungen kommen. Die aufstrebende Projektleiterin möchte sich besser durchsetzen können etc.

Im ZRM geht es darum, übergeordnete allgemeine, unbewusste oder diffus wahrnehmbare Bedürfnisse und Wünsche, welche in der momentanen Lebenssituation aktuell sind, aufzuspüren und diese mit der vom Verstand verfolgten Absicht in Einklang zu bringen, zu erreichen, dass „ich tue was ich will“.

Dafür wird im ZRM ein projektives Verfahren eingesetzt. Unbewusste Inhalte und Themen werden auf ein Bild projiziert. Dazu wird eine Bildkartei mit ausschliesslich positiven, ressourcenhaltigen Inhalten verwendet, z.B. florale Motive, Bilder von schönen Landschaften, Tierbilder, Szenen von Menschen in erfreulichen Einzel- oder interaktiven Situationen. Pro Teilnehmenden sollten 3 – 4 Bilder zur Auswahl stehen. Die Teilnehmenden werden dann aufgefordert, das Bild zu wählen, das sie am stärksten emotional positiv anspricht oder einen starken positiven

somatischen Marker auslöst. Durch diese Art der Bildwahl ist sichergestellt, dass der Fokus auf einen positiven und nicht auf einen negativen somatischen Marker gerichtet wird. Die Teilnehmenden bekommen Zugang zu dem, was sie erreichen wollen und nicht zu dem, was sie bedrückt. Dabei wird bereits erstmals eine Ressource aktiviert. Dadurch, dass die Bildwahl über somatische Marker und nicht über bewusste Wahlentscheide erfolgt, ist sichergestellt, dass auch allfällig vorhandene, unbewusste Inhalte eine erste Chance haben, sich zu zeigen.

Um die noch unbewussten Inhalte für eine bewusste Vorsatzbildung einzubeziehen, ist es notwendig, dass die Teilnehmenden zusätzlich zu ihren positiven somatischen Reaktionen auch bewusste, sprachlich formulierbare Informationen zu ihrem Bedürfnis entwickeln. Hierzu werden im ZRM Training Assoziationen gesammelt und ausgewertet. Dies geschieht durch Anreicherung des Bildmaterials durch sprachliche Assoziationen in einem hierfür entwickelten Verfahren, dem sogenannten „Ideenkorb“. Zu dem von der Person ausgewählten Bild werden in Dreier-Gruppen Assoziationen gesammelt. Dabei geht es nicht um „objektive“ und „richtige“ Interpretationen, sondern ausschliesslich darum, reichhaltiges Material für den Ideenkorb der Person, deren Bild gerade besprochen wird, zu produzieren. Damit werden Ressourcen der Gruppe, positive Assoziationen der anderen Teilnehmer, nutzbar gemacht, indem Dritte die „blinden Flecken“ einer Person ansprechen oder etwas aussprechen, wofür diese Person bisher keine Worte hatte. Die Auswahl der Assoziationen aus dem Ideenkorb, oder Ergänzungen von der Person selbst, nimmt dann jede Person für sich allein vor. Als persönliches Auswahlkriterium dient die Auslösung eines starken positiven somatischen Markers. Nach dieser Auswahl besitzen die Teilnehmer eine erste sprachliche Rohfassung ihres Themas. Siehe hier auch Krause & Storch (2009).

In Phase 2 wird dann aus dieser Rohfassung eine Zielformulierung herausgearbeitet, welche den im Kapitel „Haltungsziele“ beschriebenen Anforderungen entspricht.

5.1.2. Die Ausgangssituation in Ich-Gewicht-Seminaren

Die besondere Ausgangssituation entsteht dadurch, dass alle Teilnehmenden sich auf die Kursausschreibung für ein Seminar zum Thema Ich-Gewicht melden. Sie kommen bei dem Gewichtsthema meistens mit einem konkreten Problem in den Kurs und haben den Wunsch, eine Lösung für ihr Problem zu finden. Dies formulieren sie meistens auch als sehr konkretes Verhaltensziel, z.B. „ich will 15 kg abnehmen.“ Häufig sind die Teilnehmenden bereits seit Jahren auf dieses Problem fixiert und durch verlorene Schlachten, nämlich wiederkehrende Misserfolge bereits frustriert.

Die Frage, resp. der Ausgangspunkt meiner Aufgabestellung lautet also: Wie lässt sich die problemfixierte Haltung dieser speziellen Zielgruppe mit Gewichtsproblemen im Rahmen des ZRM Verfahrens adäquat entspannen? Kuhl (2001) formuliert dazu:

In der Sprache der Psychologie formuliert kann man davon ausgehen, dass das emotionale System nicht nur generell eine Unterstützung bei

Entscheidungsprozessen liefert, dass es nicht nur hilft, durch positive somatische Marker Motivation und Willenskraft auszulösen, sondern dass es auch direkte Spiegelung dessen ist, was tiefstes Selbsterleben ausmacht.

Darum erachteten wir es an dieser Stelle als notwendig, die Teilnehmenden darin zu unterstützen, sich von ihrer Fixiertheit zu lösen und ihren Fokus auf allgemeine Bedürfnisse hin zu erweitern. Hierauf richten sich die Bemühungen im Rahmen des Doppelbild-Verfahrens.

So sieht der Ablauf eines ZRM Seminars mit dem Doppelbild-Verfahren wie folgt aus:

5.2. Das Doppelbild-Verfahren im Ich-Gewicht-Seminar

Gleich wie im Standardablauf wird auch hier mit dem projektiven Verfahren einer Bildauswahl gestartet.

5.2.1. Erweiterung des Aufmerksamkeitsfokus

Der von der Leitung angeregte Prozess im Doppelbild-Verfahren ist darauf ausgerichtet, dass die Teilnehmenden sich auch unbewusste Bedürfnisse und Wünsche zu ihren konkreten Verhaltensvorhaben bewusst machen. Damit sie sich darauf einlassen können, müssen sie die Sicherheit haben, dass ihr Thema, das sie ja primär in den Kurs führte, auch behandelt wird.

Dazu schien uns eine Lösung mit zwei Bilddurchgängen sinnvoll. Siehe hier auch Krause & Storch (2009).

Um auf das die Teilnehmenden beherrschende Thema ‚Gewichtsabnahme‘ einzugehen und sie auch bei diesem Vorhaben zu unterstützen, lassen wir der ersten Bildwahl einen zweiten Durchgang folgen, bei welchem ein Bild gesucht wird, das bei den Teilnehmern in bezug auf ihr Weiterkommen bei ihrem konkreten Vorhaben ‚Abnehmen‘ einen starken positiven somatischen Marker auslöst.

5.2.2. Die getestete Variante

Bei der Einführung in die Bildwahlsequenz werden die Teilnehmenden angeleitet, sich vorübergehend von ihrem Ziel, welches sie in dieses Seminar führte, zu lösen und unbeschwert auf die Entspannung einzulassen. Dies im Vertrauen darauf, dass das Problem, das sie in den Kurs führte auch noch an die Reihe kommen wird, aber vorerst in den Hintergrund treten darf. Sie werden eingeladen, sich auf die Entspannung einzulassen und zunächst einfach einen Einstieg in das Seminar zu finden.

Ein Entspannungstext wird laut vorgelesen und evt. von ruhiger und geeigneter Musik begleitet. Die Bilder sind im Raum selbst oder in einem separaten Gruppenraum ausgelegt. Hier benötigt man eine um ca. 50 % umfangreichere Bildkartei als im Standard ZRM.

Nach der Entspannung werden die Teilnehmenden aufgefordert, ein Bild auszusuchen, welches ihnen spontan sehr gut gefällt, das sie mit Freude und Energie erfüllt, einfach ein gutes Gefühl auslöst oder an dem sie besonders hängen.

Aufmerksamkeitsfokus allgemein offen, 1. Bildwahl

Wenn die Wahl getroffen ist, wird der Ideenkorb von der Leitung erklärt und anhand eines Teilnehmer-Beispiels demonstriert. Dann wird in den Gruppenarbeiten für alle Teilnehmer ein Ideenkorb zu ihrem gewählten Bild erarbeitet.

In der Einzelarbeit werden daraufhin von jedem Teilnehmenden selbst die besonders zutreffenden Aussagen, welche einen starken somatischen Marker auslösen, herausgearbeitet und gekennzeichnet.

Danach wird geprüft, ob alle so weit gekommen sind und in die zweite Runde gehen können.

Aufmerksamkeitsfokus spezifisch, 2. Bildwahl

Anleitungsvorschlag: Nachdem die Teilnehmenden die Themen zu ihrem Lieblingsbild erarbeitet haben, können sie sich nun intensiv mit dem befassen, was sie hergeführt hat. Sie werden gebeten, sich auch mit der Fragestellung: „Welches Bild erscheint mir am hilfreichsten und besten geeignet, mir irgendwie bei der Lösung meines Problems, beim Vorankommen bei meinem mitgebrachten Thema nützlich zu sein?“ zu befassen. Sie begeben sich erneut auf das Wandeln durch die Bilder um eine erneute Wahl zu treffen

Es kann sich auch ergeben, dass das bisherige Lieblingsbild sich auch für diesen zweiten Durchgang am besten eignet. Dann bleibt die Person bei diesem ersten Bild. Ob am Schluss mit einem oder mit zwei Bildern gearbeitet wird, spielt keine Rolle.

Nach der Bildwahl werden neue Gruppen gebildet und Ideenkörbe für diese Bilder zusammengestellt, indem die Betroffenen, ergänzt durch die Anregungen ihrer KollegInnen, Assoziationen zum gewählten Bild sammeln.

Im Anschluss an die Ideenkorb-Zusammenstellung werden wiederum die besonders zutreffenden Aussagen in Einzelarbeit herausgearbeitet und markiert. Dabei gelten dieselben Auswahlkriterien wie beim ersten Mal: was verschafft mir ein positives Gefühl, welche Ideen/Assoziationen lösen bei der betreffenden Person starke somatische Marker aus?

Wählen, zusammenführen und gewichten

Nachdem aus den beiden Bildwahl-Durchgängen die mit starken somatischen Markern belegten Themen aus den Assoziationen, sowie eigene Ergänzungen herausgearbeitet wurden, geht es in der nächsten Phase darum, diejenigen auszuwählen, mit denen weiter gearbeitet werden soll.

Hierbei gilt es, die beiden ausgewählten Themen zusammen zu führen und ein Thema zu bilden, mit dem weitergearbeitet werden soll. Auch hier sind es natürlich die starken somatischen Marker, die den ausschlaggebenden Anstoß für die Wahl geben.

Nach dem Zusammenführen wird noch eine Phase der Reflexion angefügt. Die Teilnehmenden sollen versuchen, sich klar zu machen - wiederum via somatische Marker – mit welcher relativen Gewichtung das erstgewählte (allgemeines Motiv), respektive das zweitgewählte Bild (spezifisches Motiv) in die Formulierung des zusammengeführten Themas einging. Hierzu kann den Teilnehmenden ein Arbeitsblatt (s. Anhang) zur Verfügung gestellt werden. Dieses unterstützt sie durch die Visualisierungshilfe in Form eines Diagramms.

Sind die Themen zufriedenstellend herausgearbeitet, kann die nächste Phase begonnen werden.

Diese Phase entspricht wieder dem Standard-Ablauf im Selbstmanagement. Aus der Themensammlung wird ein Ziel formuliert, welches den 3 Kriterien für eine handlungswirksame Zielformulierung entspricht. Handlungswirksam ist es insbesondere auch deshalb, weil es als Haltungsziel formuliert ist, wie bereits im Kapitel „Haltungsziele“ beschrieben.

Beispiel für einen Prozess

Zum besseren Verständnis sei hier ein Seminarbeispiel beschrieben:

Unsere Teilnehmerin mit dem konkreten Vorhaben „Nichts Süßes mehr zwischendurch essen und regelmässig ins Fitnesscenter gehen“ entschied sich bei der Bildwahl mit dem allgemeinen geöffneten Fokus für das Bild „Entspannter Baumwollpflücker auf den geernteten Ballen liegend“.. Sie kam durch die Assoziationen der anderen Teilnehmer sowie ihre eigenen Ergänzungen zu den Themen „Entspannung“ und „Anerkennung“. Was sie bis dahin mit Süßigkeiten in den Pausen erreichen wollte, waren tatsächlich Anerkennung und Entspannung. Deshalb war ihr wichtig, diese Begriffe in ihrer Auswahl zu haben.

Aus der zweiten Bildwahl, „eine leichte Feder“, hatte sie die Themen „Tanzen“ und „Spielen“ extrahiert. Diese beiden Tätigkeiten hatte sie schon von Klein auf immer miteinander verbunden und es erfüllte sie immer wieder mit einem Glücksgefühl. Die Leichtigkeit der Feder hatte sie berührt.

So lautete ihr Ziel:

„Ich bin tanzende, spielende Leichtigkeit und gönne mir Entspannung und Anerkennung, wann immer ich sie brauche.“

Sie hatte nämlich auch gemerkt, dass die tanzende, freudige Leichtigkeit zu dominant war und sie ein ebenso starkes Bedürfnis nach Pausen und Entspannung hatte.

Das so entwickelte Ziel ist offensichtlich ein Haltungsziel, es entspricht den 3 Kriterien zur Zielformulierung und es verbindet allgemeine, individuelle (bis dahin wenig bewusste) Bedürfnisse mit solchen, die sich auf das ‚mitgebrachte‘ Thema/Problem beziehen.

5.2.3. Weitere Varianten

Die Grundidee des Doppelbild-Verfahrens kann in verschiedenen Varianten umgesetzt werden.

Eine wesentliche Weichenstellung für die Entwicklung weiterer Varianten betrifft die Entscheidung für den Zeitpunkt des Zusammenführens der Ergebnisse aus erster und zweiter Bildwahl.

In der von uns getesteten Version geschah dies, nachdem für beide Bilder die Ideenkörbe und Themen separat ausgearbeitet wurden/nach der separaten Bilder-Ausarbeitung der Ideenkörbe und Themen. Dies entspricht in der nachfolgenden Grafik der Variante b.

Insgesamt sind 3 Hauptvarianten für den Ablauf denkbar, wie sie auf nachfolgender Grafik ersichtlich sind:

Variante a)

Hier findet die Zusammenführung gleich nach den Ideenkörben für die beiden Bilder statt, indem aus beiden Assoziationssammlungen nach den zwei Ideenkörben ein Thema gebildet wird. Anschliessend erfolgt die Gewichtung, zu welchen Anteilen das Bild der ersten, bzw. der zweiten Wahl in die Formulierung eingegangen ist. Diese Variante hat sich mittlerweile mehrfach bewährt (s. mündliche Mitteilung von Frank Krause)

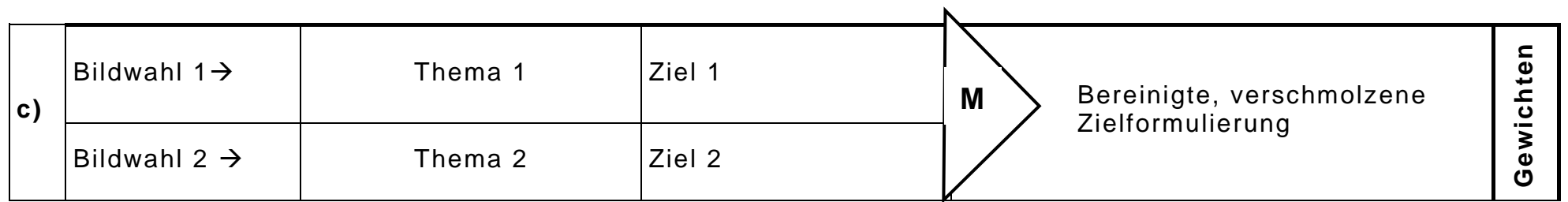
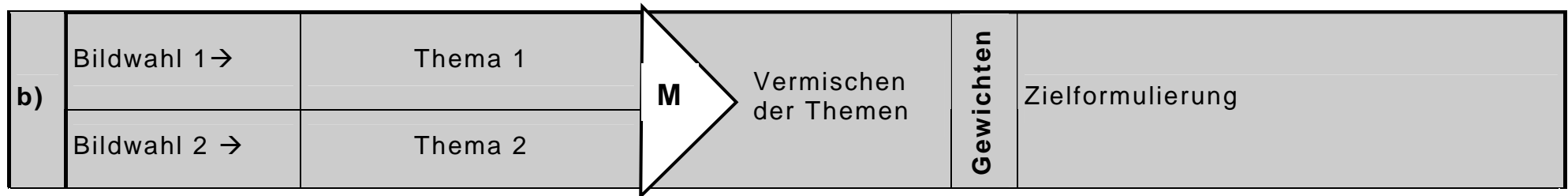
Variante b)

Hier findet die Zusammenführung erst statt, nachdem für beide Bilder die Themen separat herausgearbeitet wurden. Dies entspricht der eingangs erwähnten, im Vorversuch getesteten Variante.

Variante c)

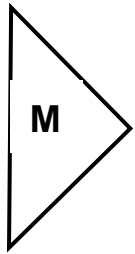
In dieser Variante werden beide Bilder bis zur Zielformulierung separat ausgearbeitet. Danach werden die Zielformulierungen zusammengeführt und anschliessend die Gewichtung vorgenommen.

Grafik zu den möglichen Varianten der Umsetzung des Doppelbild-Verfahrens.



Getestete Variante schraffiert

Zusammenführen



- a) nach den zwei Bildwahldurchgängen
- b) nachdem die Themen zu jeder Bildwahl ausgearbeitet wurden
- c) nachdem für jede Bildwahl bis zur Zielformulierung gearbeitet wurde

6. Diskussion des Doppelbild-Verfahrens

Psychologisch gesehen lenken wir mit der ersten Bildwahl die Aufmerksamkeit auf übergeordnete, allgemeine, zum Teil, oder bislang gänzlich unbewusste Wünsche und Bedürfnisse. Beim zweiten Durchgang wird dann die Aufmerksamkeit auf bewusste und zum Teil noch unbewusste Wünsche und Bedürfnisse, welche hinter dem konkreten Vorhaben liegen, verlagert.

Und hier können wir die Teilnehmenden zweifach entlasten:

Bei der ersten Bildwahl können sie einfach, losgelöst von ihrem konkreten Ziel, ein Bild wählen, das ihnen gut tut, Freude bereitet oder sie mit Energie und Wohlbefinden erfüllt. Sie können also Abstand nehmen von den Misserfolgserlebnissen und schlechten Erfahrungen mit ihrem konkreten Ziel.

Im zweiten Durchgang können sie dann auch noch ein Bild wählen, das sie im Vorankommen für ihr konkretes Vorhaben unterstützt. So werden also auch die hinter ihrem ursprünglichen Verhaltensziel liegenden persönlichen Bedürfnisse und Wünsche mit berücksichtigt.

Das Auftauchen positiver somatischer Marker ist auch ein direkter Wegweiser zu den Themen, Inhalten, Absichten und Plänen, die von dem Selbstsystem unserer Teilnehmenden unterstützt werden. Somatische Marker sind so gesehen auch ein Hinweis auf Selbstkongruenz. Sie zeigen an, wann ein Mensch eine Entscheidung gefällt hat, die er als zu sich selbst passend erlebt.

Die Erfahrungen in der Testgruppe haben ergeben, dass die meisten Teilnehmenden beim Mischen der Themen aus der ersten Bildwahl (allgemeiner Fokus) und der zweiten Bildwahl (Aufmerksamkeit auf konkretes Vorhaben) zwischen 60% und 80% aus der ersten Bildwahl wählten. Dies erstaunte uns nicht, denn sie waren einfach stärker von einem aktuellen tiefen Bedürfnis getragen, das gestillt werden wollte.

Es ist aber auch denkbar, dass aus der zweiten Bildwahl ein starker, bislang unbewusster Wunsch bewusst wird und den Teilnehmenden so unterstützend zu einer Zielformulierung führen kann. Wichtig für den begleitenden Seminarleiter ist, dass starke positive somatische Marker vorhanden sind und so die Selbstkongruenz des Wunsches anzeigen und die Identifikation stärken.

Die subjektive Gewichtung macht es für die Seminarleitung möglich, abzuschätzen, in wie weit der angestrebte Fokuswechsel von der Fixierung auf die Gewichtsproblematik hin zu einem allgemein umfassenden, identitätsbildenden Bedürfnisaspekt gelungen ist (Krause & Storch, 2009).

7. Ausblick

Aufgrund der gemachten Erfahrungen rege ich an, in weiteren Seminaren mit dem Doppelbild-Verfahren und möglichen Varianten Erfahrungen zu sammeln.

Neben den Gruppen mit dem Thema „Ich-Gewicht“ sind noch weitere Themengruppen (z.B. „Raucherstopp“, „mehr Sport treiben“, „Gesünder leben“)

- welche meist mit mehr oder weniger ausgeprägter Fixierung belastet sind, denkbar: Jene Personengruppen, welche durch ärztliche Empfehlung (Fremdmotiv) eine Umstellung in ihrem Leben vornehmen sollen oder wollen, und dazu ihre persönliche, meist unbewusste Motivlage klären und in Einklang mit der von aussen initiierten bewussten Motivation bringen wollen.
- Berufsgruppen, welche den gleichen Herausforderungen ausgesetzt sind und die ihre persönliche Arbeitsweise verbessern wollen Z.(B. Berater von Arbeitslosen, welche seitens der Arbeitslosen hohen Erwartungen, starken Forderungen und auch belastenden Geschichten ausgesetzt sind und durch bewussten Umgang mit ihren persönlichen Ressourcen und Bedürfnissen der Gefahr eines Burnouts vorbeugen wollen).

Denkbar ist auch ein Versuch mit Personen, welche eine für sie unangenehme oder belastende Aufgabe zu bewältigen haben, z.B. eine Arbeit schreiben oder einen Artikel zu verfassen. Diese individuelle Begleitung ist eher in einem Coaching-Setting anzutreffen, jedoch könnte auch hier das Doppelbild-Verfahren angewendet werden.

Eine detailliertere Betrachtung, inwieweit bei einem Ich-Gewicht-Seminar konzeptionell eine Erweiterung zum Standard ZRM Seminarablauf in den Phasen 4 und 5 erforderlich ist, bleibt in einer weiteren Arbeit zu klären.

8. Literatur

- Brunstein, J. & Maier, G. (1996). Persönliche Ziele: Ein Überblick zum Stand der Forschung. *Psychologische Rundschau*, 47, 146 – 160.
- Damasio, A. (1994). *Descartes' Irrtum. Fühlen, Denken und das menschliche Gehirn*. List: München.
- Grawe, K. (1998). *Psychologische Psychotherapie*. Hogrefe: Göttingen.
- Grawe, K. (2004). *Neuropsychotherapie*. Hogrefe: Göttingen.
- Gugutzer, R. (2002). *Leib, Körper und Identität. Eine phänomenologisch-soziologische Untersuchung zur personalen Identität*. Westdeutscher Verlag.
- Gollwitzer, P.M. (1987). Suchen, Finden und Festigen der eigenen Identität: Unstillbare Zielintentionen. In H. Heckhausen, P.M. Gollwitzer & F.E. Winert (Hrsg.) *Jenseits des Rubikon. Der Wille in den Humanwissenschaften* (176 – 189). Springer: Berlin.
- Gollwitzer, P.M. (1990). Goal Achievement: The Role of Intentions. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 4, 141 – 185) Chichester: Wiley.
- Gollwitzer, P.M. (1991). *Abwägen und Planen*. Hogrefe: Göttingen.
- Heckhausen, H. (1989). *Motivation und Handeln*. Springer: Berlin.
- Hüther, G. (2001). *Bedienungsanleitung für ein menschliches Gehirn*. Vandenhoeck & Ruprecht: Göttingen.
- Krause, F. Storch, M. (2009). Ressourcen aktivieren mit dem Unbewussten. Die Arbeit mit Bildkartei und Ideenkorb im Zürcher Ressourcen Modell – ZRM. Huber (erscheint 2009).
- Kehr, H. (2004). *Motivation und Volition*. Hogrefe: Göttingen.
- Kuhl, J. (2001). *Motivation und Persönlichkeit. Interaktionen psychischer Systeme*. Hogrefe: Göttingen.
- Koukkou, M. & Lehmann, D. (1998a). Ein systemtheoretisch orientiertes Modell der Funktionen des menschlichen Gehirns und die Ontogenese des Verhaltens. In M. Leutinger-Bohleber, W. Mertens und M. Koukkou (Hrsg.), *Erinnerungen von Wirklichkeiten. Psychoanalyse und Neurowissenschaften im Dialog*, (Band 1, 287 –415). Verlag Internationale Psychoanalyse: Stuttgart.
- McClelland, D.C., Koestner, R. & Weinberger, J. (1989). How do self-attributed and implicit motives differ? *Psychological Review*, 96, 690-702.
- Mertens, J.U. & Kuhl, J. (2004) *Die Kunst der Selbstmotivierung. Neue Erkenntnisse der Motivationsforschung praktisch nutzen*. Kohlhammer: Stuttgart.
- Roth, G. (2001). *Fühlen, Denken, Handeln. Wie das Gehirn unser Verhalten steuert*. Suhrkamp: Frankfurt am Main.

Storch M. & Krause F. (2003). Selbstmanagement – ressourcenorientiert. Grundlagen und Trainingsmanual für die Arbeit mit dem Zürcher Ressourcen Modell ZRM. Huber: Bern.

Storch M. & Krause F. (2007, 4. Auflage). Selbstmanagement – ressourcenorientiert. Grundlagen und Trainingsmanual für die Arbeit mit dem Zürcher Ressourcen Modell (ZRM). Huber: Bern.

Storch M. (2007). Mein Ich Gewicht. Wie das Unbewusste hilft, das richtige Gewicht zu finden. Pendo: München und Zürich.

Storch, M. (2003B). Die Bedeutung neurowissenschaftlicher Forschung für die psychotherapeutische Praxis, Teil II: Praxis: Das Zürcher Ressourcen Modell (ZRM), Psychotherapie, 8, 11-29.

9. Anhang