

Psychologisches Institut der Universität Zürich
Lehrstuhl für Neuropsychologie, Prof. Lutz Jäncke

Selbstcoaching mit dem Situationstypen-ABC des ZRM

Ein zweijähriger Selbstversuch mit dem Zürcher Ressourcen Modell (ZRM) über den
Zeitraum von Mai 2006 bis Mai 2008

Abschlussarbeit

zur

Erlangung des Titels

ZRM-Trainer

eingereicht von Frank Eric Stockmann, Juni 2009

Betreuung: Dr. Maja Storch

Inhaltsverzeichnis

Einleitung Seite 4

Theorieteil

Kapitel 1: Somatische Marker Seite 5

Kapitel 2: Neuronale Plastizität Seite 10

Kapitel 3: Belohnungssystem Seite 19

Kapitel 4: Situationstypen-ABC Seite 26

Praxisteil

Kapitel 5: Mein Ressourcenpool Seite 33

Kapitel 6: Mein Trainingsprozess Seite 40

Kapitel 7: Was waren meine Fehler im Training Seite 58

Kapitel 8: Was hat sich verbessert durch das ABC-Training Seite 65

Kapitel 9: Wie trainiere ich heute Seite 71

Schlusswort Seite 78

Anhang

I Das Übungsspiel „Bullshit-Frühwarnsystem“ Seite 82

II Das Selbstbeobachtungs-System Seite 89

III Auszug Tagebuch: Erfolgreich bewältigte A-Situationen	Seite	95
IV Auszug Tagebuch: Erfolgreich bewältigte B-Situationen	Seite	97
V Auszug Tagebuch: Erfolgreich bewältigte C-Situationen	Seite	99
VI Auszug Tagebuch: Nicht erfolgreich bewältigte C-Situationen	Seite	103

Literaturverzeichnis	Seite	108
----------------------	-------	-----

Einleitung

Die vorliegende Abschlussarbeit zur Erlangung des Titels ZRM-Trainer ist eine Selbstbeobachtungsstudie über einen Zeitraum von zwei Jahren. Anhand eigener Erfahrungen beschreibe ich meinen Trainingsprozess mit dem Situationstypen-ABC. Im Vordergrund steht dabei für mich die Frage, wie man am effektivsten nach dem Grundkurs die Transfereffizienz der Teilnehmer erhöhen kann. Das Ziel dabei ist, anhand eines konkreten Beispiels zu zeigen, wie man auf einfache Art und Weise die Inhalte nach dem Kurs weiter trainieren kann. Da es zu diesem Thema noch keine Arbeiten gibt und mich das Thema selbst sehr interessiert hat, habe ich versucht, diese Frage in einer Selbstversuchs-Studie zu explorieren.

Anhand meines zweijährigen Selbstversuchs mit dem Zürcher Ressourcen Modell (ZRM) möchte ich auch die Frage beantworten, wie lange es mit dem Situationstypen-ABC-Training bei mir selbst dauerte, bis sich ein neues wohladaptives neuronales Netz entwickelt hat, das in C-Situationen handlungswirksam war. Im theoretischen Teil der Arbeit fasse ich die aktuellen Forschungsergebnisse zu den Bereichen Neuronale Plastizität, Belohnungssystem und Situationstypen-ABC zusammen. Im praktischen Teil beschreibe ich, wie ich im Selbstcoaching nach meinem ZRM-Grundkurs mit dem Situationstypen-ABC trainiert habe und was sich dadurch bei mir verbessert hat.

Kapitel 1: Somatische Marker

Ich habe mich als angehender ZRM-Trainer dafür entschieden, das Kapitel über die somatischen Marker an den Anfang dieser Arbeit zu stellen, weil ich damit auch die besondere Bedeutung dieses Themas für meine Abschlussarbeit betonen möchte. Wie ich später noch in Kapitel 7 unter dem Titel „Was waren meine Fehler im Training“ zeigen werde, geht ein Großteil meines Fehlverhaltens im Training auf die mangelnde Umsetzungsfähigkeit dieses Wissensgebietes zurück. Und das hat einen wichtigen Grund: Gerade weil die Theorie der somatischen Marker so verführerisch einfach klingt – selbst wenn man sie nur einmal gehört hat –, entsteht sehr leicht der Eindruck: „Kenne ich schon und kann ich deshalb sofort umsetzen“.

Die Theorie der somatischen Marker geht auf den Hirnforscher Damasio (1994) zurück, der nachgewiesen hat, dass alle Erfahrungen des Menschen im Laufe seines Lebens in einem emotionalen Erfahrungsgedächtnis gespeichert werden. Dieses emotionale Erfahrungsgedächtnis hilft über ein körperliches Signalsystem dem Organismus bei der Bewertung von Entscheidungen. Dieses Signalsystem nennt Damasio „somatische Marker“. „Soma“ ist dabei das griechische Wort für „Körper“, „Marker“ heißt „Markierung“. Die Gedächtnisstrukturen, die somatisch und emotional Erfahrungen speichern, entsprechen dem Teil der menschlichen Psyche, der in der Psychoanalyse „das Unbewusste“ genannt wird. Für die Psychologin und Psychoanalytikerin Storch (2008) sind somatische Marker eine Art Sprache des Unbewussten, durch die es mitteilt, wie es eine Sache einschätzt.

Für das Verständnis in die Funktionsweise von somatischen Markern stellt man sich am besten vor, es gebe eine körpereigene „Stiftung Warentest“. Nur dass mit dem System der somatischen Marker keine Produkte bewertet werden, sondern die Erfahrungen eines Organismus, die er mit seiner Umwelt gemacht hat. „Jedes Objekt oder jede Situation, mit denen ein Organismus Erfahrungen gesammelt hat, hinterlassen einen somatischen Marker, der eine Bewertung dieser Begegnung speichert“, schreiben Storch und Krause (S. 59). Diese Bewertungen erfolgen nach einem denkbar einfachen, dualistischen System: Erfahrung gut (lustvoll, positiv, freudig, gefällt mir) gewesen für Organismus – wiederholen / Erfahrung schlecht (unangenehm, negativ, gefällt mir nicht) gewesen für Organismus – vermeiden oder in Zukunft bleiben lassen.

Wenn man es gewohnt ist, in allen Entscheidungsfragen immer mit dem bewussten Verstand zu arbeiten, versteht man oft die somato-emotionalen Signale des Unbewussten nicht oder kann sie nicht adäquat in Sprache „übersetzen“. Das hat damit zu tun, dass das Unbewusste seine Bewertung nicht über Sprache kommuniziert, sondern über Bilder, Körperempfindungen und dualistische Gefühle nach dem Motto: „Lieber Organismus, mit diesem Thema haben wir in der Vergangenheit gute Erfahrungen gemacht – ich schalte deshalb die Ampel auf Grün für ‚Loslaufen‘ (Annäherungsverhalten), damit wir wieder so eine angenehme Erfahrung machen können.“ Oder anders herum: „Lieber Organismus, mit diesem Thema haben wir in der Vergangenheit sehr schlechte Erfahrungen gemacht – ich schalte deshalb die Ampel auf Rot für ‚Stopp‘ (Vermeidungsverhalten). Gleichzeitig signalisiere ich Dir lieber mal einen ‚Alarm‘, hier bahnt sich etwas an, mit dem wir in der Vergangenheit unangenehme Erfahrungen gemacht haben. Also Vorsicht.“

Anders als der bewusste Verstand, den man sich als ein analytisches System vorstellen kann, das mit dem Organismus in Form von Sprache und Gedanken kommuniziert, informiert das Unbewusste den Organismus über sein Bewertungsergebnis in Form von diffusen Körpergefühlen. Weil das System der somatischen Marker laut Storch (2008) ein erfahrungsbasiertes Überlebenssystem ist, das dem Organismus dazu dient, sich an verändernde Umwelten anzupassen, ist dieses System auch sehr schnell verfügbar. Storch schreibt, dass sich somatische Marker innerhalb von 200 bis 300 Millisekunden nachweisen lassen, wohingegen die Bewertung eines Ereignisses mit dem bewussten Verstand deutlich langsamer ist.

Mit einem Beispiel möchte ich dies kurz verdeutlichen. Mal angenommen, ein Organismus mit dem Namen „Alpha“ sei ein männlicher Organismus, der vor der Entscheidung steht, sich ein neues Auto zu kaufen. Um dieses Beispiel, über das man durchaus ein eigenes Buch schreiben könnte, nicht in die Länge zu treiben, nehmen wir weiter an, dieser Organismus Alpha hätte nur zwei Alternativen. Zur Auswahl stünden ein roter Sportwagen und ein blauer Familienwagen. Wie sich der Organismus Alpha letztendlich entscheiden wird, lässt sich natürlich nicht voraussehen, da in dieser Abschlussarbeit der Platz nicht ausreicht, um alle Entscheidungskriterien zu analysieren. Was man jedoch leicht vorhersagen kann ist, welche „Entscheidungsvorlage“ die beiden unterschiedlichen Bewertungssysteme dem Organismus liefern werden. Mit Sicherheit wird der bewusste Verstand durch Analysieren und Überdenken der Lebenssituation des Organismus Alpha einen vernünftigen und sachlichen Vorschlag machen und klar auflisten, was die beiden Alternativen für Vor- und Nachteile haben. Doch während der bewusste Verstand noch nachdenkt, wird das Unbewusste schon mit seinem System der somatischen

Marker innerhalb von 200 bis 300 Millisekunden alle jemals gemachten Erfahrungen, die auch nur im Entferntesten mit den beiden Autos zu tun haben, überprüft haben und zwar nach nur einem ganz einfachen Kriterium: „Mit welchem der beiden Autos werden wir mehr Spaß haben?“.

Das kann man sich so vorstellen: Sobald eine Entscheidung ansteht, erstellt das Unbewusste im Gehirn mögliche Vorstellungsbilder von Szenarien und deren Folgen. Diese vorgestellten Szenarien lösen dann laut Storch Körpersignale aus. Nehmen wir zudem mal an, um die Situation einfach zu halten, unser Organismus Alpha ist gerade Single, auf der Suche nach einem weiblichen Organismus und besaß in der Zeit des Studiums schon mal einen gebrauchten Sportwagen, mit dem er als Organismus Alpha damals viele lustvoll empfundene Situationen erlebte. Auch wenn diese für den Organismus angenehme Situationen vielleicht schon 30 Jahren zurückliegen würden, so würde das System der somatischen Marker trotzdem bei einer anstehenden Entscheidung innerhalb von 200 bis 300 Millisekunden seinem Organismus z.B. ein „glückseligen Grinsens“ als Körpergefühl signalisieren und damit ausdrücken, was es von der Entscheidung hält.

Hätte der Organismus jedoch in der Vergangenheit mit einem roten Sportwagen vielleicht einen schweren Unfall gehabt, dann würden die somatischen Marker mit ziemlicher Sicherheit versuchen, über so unterschiedliche Körpersignale wie Magendrücken, Unwohlsein, Jucken auf der Haut, trockene Kehle, ein Ziehen im Nacken, schweißnasse Hände, Bluthochdruck, hochroter Kopf oder sonstige unangenehme Körperempfindungen zu kommunizieren. Alleine schon die Vorstellung vom Kauf eines roten Sportwagens verbindet der Organismus dann mit

schlechten Erfahrungen in der Vergangenheit und produziert entsprechend negative Signale. Die somatischen Marker würden also signalisieren: „Organismus, lass die Finger vom roten Flitzer, auch wenn wir gerade auf der Suche nach einem Weibchen sind. Es ist keine gute Sache für uns.“

Vom wissenschaftlichen Standpunkt aus ist es natürlich nicht möglich, dem Organismus Alpha einen akademisch fundierten Ratschlag zu geben, für welche Autovariante er sich entscheiden soll. Aber die Wahrscheinlichkeit ist meiner eigenen Erfahrung nach sehr hoch, dass der Organismus Alpha eine bessere Entscheidung trifft, wenn er die „Entscheidungsvorlagen“ von beiden Bewertungssystemen berücksichtigen kann und nicht einseitig entweder nur mit dem bewussten Verstand oder nur aufgrund der positiven oder negativen Körpergefühle der somatischen Marker eine Entscheidung trifft.

Im Kapitel 6 werde ich unter dem Titel „Mein Trainingsprozess“ unter anderem ausführlich darstellen, wie ich selbst in meinem Training mit dem Situationstypen-ABC das System der somatischen Marker verwendet habe. Ich werde beschreiben, wie es mir gelungen ist, die Botschaft meiner Gefühle zu verstehen oder besser noch: zu entschlüsseln. An eigenen Beispielen werde ich aufzeigen, wie es mir mit einem spielerischen „Frühwarnsystem“ gelungen ist, die Signale aus meinem emotionalen Erfahrungsgedächtnis zu nutzen, um meine Ziele besser zu erreichen.

Kapitel 2: Neuronale Plastizität

Laut dem Neuroforscher Spitzer (2000) versteht man unter „neuronaler Plastizität“ die Fähigkeit des Gehirns, sich permanent den Erfordernissen seiner Benutzung anzupassen. Dieser Vorgang ist nicht auf eine bestimmte Lebensphase beschränkt, sondern läuft während des gesamten Lebens eines Organismus ab. In diesem Kapitel möchte ich das grundlegende Prinzip der neuronalen Plastizität erläutern. Mit Beispielen möchte ich zeigen, warum das Verständnis dieser Prinzipien wichtig für das Training mit dem Situationstypen-ABC ist.

Der Begriff „neuronale Plastizität“ besagt zunächst einmal, dass sich das menschliche Gehirn in Abhängigkeit von seiner Benutzung verändern kann. Der Ausdruck „Neuro“ steht dabei für „Neuron“, womit die Nervenzelle im Gehirn gemeint ist. Der Begriff „Plastizität“ steht für Veränderbarkeit oder Formbarkeit. Auf der Ebene der Nervenzellen versteht man darunter, dass sich je nach Aktivierung die so genannten Synapsen verändern können. Neuronale Plastizität ist die Eigenschaft von einzelnen Nervenzellen oder Verbänden von Nervenzellen, ihre Informationsübertragungseigenschaften in Abhängigkeit von ihrer Inanspruchnahme zu verändern. Grob vereinfacht besagt der Begriff „neuronale Plastizität“ laut dem Neuroforscher Doidge (2007) nichts anderes, als dass sich das Gehirn wie ein Muskel trainieren und verändern lässt.

Diese Erkenntnis geht auf die Forschungen des Verhaltenspsychologen Donald Olding Hebb (1949) zurück. Hebb gilt als der Entdecker der synaptischen Plastizität. Hebb verstand unter dem Begriff der synaptischen Plastizität eine

aktivitätsabhängige Änderung der Stärke der synaptischen Übertragung. In der Gehirnforschung leiteten diese Forschungsergebnisse einen Paradigmenwechsel ein. Denn die Forscher waren damals noch der Meinung, dass es sich beim Gehirn um ein relativ statisches Organ handeln würde, dessen Struktur nicht veränderbar sei. Diese Meinung geht auf einen Pionier der Hirnforschung, den Spanier Raymond y Cajal, zurück, der zu Beginn des 20. Jahrhunderts behauptet hatte, dass die während der Entwicklung des Gehirns entstandenen neuronalen Verschaltungen nach Abschluss der Hirnreifung nicht mehr veränderbar seien.

Vor diesem Hintergrund ist es leicht vorstellbar, dass die Forschungsergebnisse von Hebb für viele damalige Hirnforscher, die noch an ein Dogma der Unveränderlichkeit von einmal im Gehirn entstandenen Verschaltungen glaubten, wie eine „Palast-Revolution“ gewirkt haben müssen. Die Theorie von Hebb muss bei den damaligen Wissenschaftlern ungefähr so angekommen sein, wie die im 15. Jahrhundert von Kopernikus vorgestellte revolutionäre Theorie beim Lehrkörper der Kirche. Kopernikus' heliozentrisches Weltbild, das auf der Annahme basierte, dass sich die Planeten um die Sonne bewegen, stand schließlich im Gegensatz zum älteren geozentrischen Weltbild, in dem die Erde als Zentrum des Universums betrachtet wird.

So in etwa – nur mit weniger „Medienrummel“ – kann man sich die Bedeutung für die Wissenschaft vorstellen, die der Paradigmenwechsels durch Hebbs Forschungen hatte. Hebb fand heraus, dass Lernen zu Veränderungen in den Synapsen führt und die Lerninhalte im Kurz- und Langzeitgedächtnis gespeichert werden. Aus dieser Erkenntnis formulierte er das nach ihm benannte Hebb'sche

Prinzip: „Neurons that fire together wire together“ – Gehirnzellen, die gleichzeitig aktiv sind, gehen eine Verbindung ein. Die neurowissenschaftliche Forschung hat in den letzten Jahren mit immer feineren Untersuchungsmethoden diese Erkenntnis von Hebb bestätigt. Und im Jahre 2000 wurde der Neurowissenschaftler Eric R. Kandel für seine Arbeiten, die letztendlich die Theorie von Hebb bestätigen, sogar mit dem Nobelpreis für Physiologie und Medizin ausgezeichnet.

Kandel wurde für seine bahnbrechenden Nerven-Experimente in den 70er und 80er Jahren mit der Meeresschnecke *Aplysia californica* geehrt, durch welche die Funktionsweisen der menschlichen Neuronen-Netzwerke weitgehend entschlüsselt werden konnten. Was Kandel nachwies war die neurologische Entsprechung der klassischen Pawlowschen Konditionierung. Pawlow war der Begründer des Behaviorismus. Er entdeckte als erster die Möglichkeit des Lernens durch Konditionierung. In seinen Experimenten mit Hunden wurde die Gabe von Futter immer mit einem Glockenton verbunden. Nach mehreren Wiederholungen war schon allein auf den Glockenton hin ein Speichelfluss des Hundes zu beobachten. Es war das Verdienst von Kandel und seinen Mitarbeitern zu beschreiben, wie Konditionieren auf der neuronalen Ebene funktioniert.

Es gibt zum Thema „Plastizität“ jedoch noch andere interessante Standpunkte. Die synaptische Plastizität ist laut Spitzer (2000) heute ein Gegenstand in den Neurowissenschaften, über den viel geforscht wird, weil er als wichtiger Mechanismus für Lernprozesse und Gedächtnis gilt. Heute kann man mit Sicherheit sagen, dass sowohl die sensorischen Areale als auch die motorischen Areale im Gehirn bis ins hohe Alter veränderbar sind. Das Gehirn kann sich demnach während

der gesamten Lebenszeit des Organismus den Bedingungen und Gegebenheiten der Umwelt anpassen.

Die Anpassungsvorgänge an die jeweilige Lebenserfahrung eines Organismus werden allgemein unter dem Begriff „neuronale Plastizität“ zusammengefasst. Damit ist gemeint, dass alles, was ein menschlicher Organismus macht, lernt, denkt oder fühlt, sein Gehirn verändert. Je nach dem, wie wir also unser Gehirn benutzen, verändern sich Nervenzellen oder sogar anatomische Merkmale (Jäncke, 2008). In den von Jäncke beschriebenen Versuchen wird dargestellt, wie bei Testpersonen plastische Veränderungen in der Hirnanatomie infolge von spezifischen Lernerfahrungen eingetreten sind. Diese Veränderungen hängen laut Jäncke von der Intensivierung und Häufigkeit des Trainings ab. Je häufiger trainiert wird, desto ausgeprägter sind die Veränderungen. Oder um es noch einmal kurz zusammengefasst in den Worten von Doidge (2008) zu sagen: Gehirne sind plastisch veränderbar durch gemachte Erfahrungen.

Für das genauere Verstehen ist eine weitere, detaillierte Betrachtung der Plastizität wichtig. Bisher haben wir in diesem Kapitel immer nur über einzelne Nervenzellen gesprochen, um das Prinzip von Hebb zu erläutern. Wie Storch & Krause (2007) betonen, werden aber durch die plastischen Veränderungen im Gehirn nicht nur einzelne Nervenzellen miteinander verbunden, sondern auch ganze Gruppen von Nervenzellen. Storch & Krause berichten, dass man die Zahl der Nervenzellen im menschlichen Gehirn auf zirka 100 Milliarden schätzt. Die einzelnen Nervenzellen sind durch Synapsen (Kontaktstelle zwischen Nervenzellen, an denen die chemische Erregungsübertragung auf eine andere Zelle stattfindet), Dendriten (Fortsatz einer

Nervenzelle zur Aufnahme synaptisch übertragener chemischer Information) und Axone (Fortsatz einer Nervenzelle, der elektrische Nervenimpulse vom Zellkörper wegleitet) untereinander verbunden.

Storch & Krause (2007) schreiben, dass man sich auf der Ebene der Nervenzellen das Wissen, das unsere Gedächtnisinhalte ausmacht, als Bereitschaft zur Aktivierung ganz bestimmter neuronaler Erregungsmuster in diesem aus 100 Milliarden Nervenzellen bestehenden Netzwerk vorstellen kann. Storch & Krause (2007, S. 39) schreiben: „Diese Erregungsmuster sind in so genannten ‚neuronalen Netzen‘ organisiert, der englische Begriff dafür heißt ‚cell assemblies‘. Sie sind die Bausteine unseres Gedächtnisvermögens.“ Ohne diese „cell assemblies“ würden wir in einem Meer von Sinnesdaten untergehen. Storch & Krause betonen weiter, dass wir ohne die neuronalen Netze nicht in der Lage wären, die große Menge an Informationen, die auf ein menschliches Gehirn jede Sekunde einströmt, sinnvoll zu ordnen und abzurufen.

Laut Storch & Krause (2007) entstehen neuronale Netze dadurch, dass als Reaktion auf einen Reiz bestimmte Muster gemeinsam ausgelöst werden. Wenn dies wiederholt geschieht, stärkt sich der gesamte Nervenkomplex und wird mit jeder weiteren Aktivierung immer schneller auslösbar. Damit soll erklärt werden, dass das Prinzip der Plastizität auch für Gruppen von Nervenzellen gilt. Storch & Krause (2007, S. 40) schreiben dazu: „Ist ein bestimmtes Erregungsmuster durch häufige Wiederholung gut gebahnt worden und damit zu einer ‚cell assembly‘ verbunden, wird diese Gruppe von Nervenzellen immer leichter aktivierbar.“

Das geniale Prinzip der neuronalen Plastizität gilt natürlich auch in umgekehrter Richtung. Damit ist gemeint, dass Synapsen, die nicht mehr aktiviert werden, weil sie nicht mehr benutzt werden, wieder abgebaut werden. Umgangssprachlich kann man diesen Prozess auch mit dem Ausdruck beschreiben: „Use it, or loose it.“ Die Veränderbarkeit des Gehirns kann man am besten mit einem Muskelaufbautraining vergleichen. Je regelmäßiger eine bestimmte Muskelgruppe in einem Fitnessstudio trainiert wird, desto größer und leistungsfähiger wird der Muskel. Sobald das Training eingestellt wird, nimmt die Muskelkraft ab und die Leistungsfähigkeit sinkt. Bei Nervenzellen zeigt sich diese erhöhte oder verminderte Leistungsfähigkeit in einer leichteren oder schlechteren Aktivierbarkeit. Darunter kann man sich folgendes vorstellen:

Wenn man zum Beispiel die Sprache Französisch gelernt hat und diese fließend sprechen und schreiben kann, so hat man im Gehirn auf Nervenzellenebene betrachtet ein großes neuronales Netz aufgebaut. Jedes Mal, wenn man mit „Französisch“ in Kontakt kommt, wird dieses Netzwerk aktiviert. Und je mehr man sich mit der Sprache beschäftigt, desto leichter wird man sie beherrschen. Spricht man die Sprache nicht mehr, so wird das neuronale Netz zurückgebaut, die synaptischen Verbindungen werden weniger, und irgendwann wird man in einer Unterhaltung immer mehr nach den richtigen Wörtern suchen. Was man umgangssprachlich als „die Sprache geht einem nicht mehr so leicht von der Zunge“ bezeichnet, bedeutet auf Nervenzellenebene, dass das neuronale Netz „Französisch“ nicht mehr so leicht aktivierbar ist. Das Gehirn handelt hier vollkommen „ökonomisch effizient“, indem es dem, was man häufig fühlt, macht oder denkt, einen sehr großen Platz einräumt.

Dieses ökonomische Arbeitsprinzip des Gehirns wird noch verständlicher, wenn man es sich einmal auf einer rein materiellen Ebene vorstellt. Dann ist das Gehirn eines Organismus so etwas wie ein Wissensspeicher für Erfahrungen. Die Aufgabe des Gehirns ist es dabei, das Überleben sicher zu stellen und dafür zu sorgen, dass der Organismus auf psychosozialer Ebene möglichst viel positive Erfahrungen machen und, so weit es geht, negative Erfahrungen vermeiden kann. Nehmen wir mal an, der Benutzer von solch einem Gehirn ist eine Führungskraft im Management, die einen stressigen Job hat und beruflich viel unterwegs ist. Um sich zu entspannen, macht der Benutzer dieses Gehirns vielleicht eines Tages in einem Hotel die Erfahrung, dass es richtig gut tut, einfach abends auf dem Hotelzimmer zu bleiben, den Fernseher einzuschalten und die Süßigkeiten in der Minibar – anstelle eines gesunden Abendessens – genüsslich auf dem Bett zu vertilgen. Im Gehirn des Benutzers passiert dabei Folgendes: Das Gehirn denkt sich: „Wow, mein Benutzer hatte einen stressigen Tag, war recht angespannt, und mit Fernsehschauen, Chips, Schokolade, Cola, einer großen Tüte Gummibärchen und im Hotelbleiben ist die Anspannung verschwunden. Dann bilde ich doch mal aus dieser positiven Erfahrung ein neuronales Netz. Und wenn mein Benutzer am nächsten Tag wieder angespannt ist, dann können wir das gleiche Verhalten wieder aktivieren.“

Was ich hier ziemlich vereinfacht und trivial beschrieben habe, ist im Prinzip nichts anderes als das Entstehen einer schlechten Angewohnheit. Für das Gehirn und den Nervenzellen darin ist es platt gesprochen egal, durch welche Angewohnheit es die durch die Anspannung verursachte Erregung wieder runter regulieren kann. Hauptsache der Benutzer spürt Wohlbefinden. Dann hat das Gehirn seine Aufgabe

gut erledigt. Wenn der Benutzer natürlich Gefallen an diesem Verhalten findet und das jahrelang macht, entsteht im Laufe der Zeit für diese Gewohnheit ein riesiges neuronales Netz. Um in dieser Analogie zu bleiben, könnte nun Folgendes passieren: Irgendwann merkt der Benutzer des Gehirns, dass er durch sein jahrelanges Verhaltensmuster zwar immer noch sehr entspannt ist, aber auf der anderen Seite auch zu einem „fetten Couchpotato“ geworden ist.

Man kann sich leicht vorstellen, dass es nun für den Benutzer dieses Gehirns gar nicht so einfach ist, sein nun unwillkommenes, neuronales Netz wieder zurück zu bauen. Denn, um in diesem „platten“ Beispiel zu bleiben, sein Gehirn – oder wie wir gemäß Kapitel 1 besser sagen können: seine somatischen Marker werden ganz klar jede aufkeimende Idee von einer anstrengenden, sportlichen Betätigung mit ziemlich negativen Körpergefühlen kommentieren. Und auch wenn der Benutzer dieses Gehirns die logischsten Argumente für ein dringend notwendiges sportliches Powerprogramm hat, wird er es – wie wir später noch im Kapitel 7 „Was waren meine Fehler im Training“ noch sehen werden – kaum schaffen, sich mit Willenskraft alleine von diesem unwillkommenen neuronalen Netz wieder zu trennen.

Jetzt ist es auch leicht nachzuvollziehen, warum all die gut gemeinten Neujahrsvorsätze, wie „Ab morgen möchte ich abnehmen, ab morgen will ich mehr Sport machen, ab morgen möchte ich mit dem Rauchen aufhören, ab morgen habe ich meine Gefühle besser unter Kontrolle“ usw., so schwer umzusetzen sind. Jeder, der schon einmal versucht hat, ungeliebte Handlungsmuster oder Denkmuster zu verändern, dürfte die Erfahrung gemacht haben, dass dies erstens nicht leicht ist und zweitens nur selten bei schwierigen und längerfristigen Absichten funktioniert. Wie

z.B. bei dem Vorsatz, ab morgen seine Gefühle besser unter Kontrolle zu bekommen und sich nicht mehr über jede Kleinigkeit aufzuregen.

Wenn wir solch einen Neujahrsvorsatz aus Nervenzellensicht betrachten, dann ist er zu diesem Zeitpunkt höchstens ein neues mini-neuronales Netz, das gegen ein riesiges altes neuronales Netz antritt. Und solange das Gehirn mit diesem neuen neuronalen Netz keine positiven Erfahrungen macht, wird es dieses Netz auch nicht weiter ausbauen und stabilisieren. Denn das Gehirn sagt sich: „Mit dem neuen neuronalen Netz haben wir noch keine Erfahrungen gemacht, das hört sich auch nicht gut an, ist viel zu anstrengend und warum überhaupt der ganze Aufwand, wenn wir doch so ein schönes, großes altes neuronales Netz haben, das sich so leicht aktivieren lässt.“

Was ich mit diesem Beispiel anschaulich beschreiben wollte ist Folgendes: Sowohl der Aufbau als auch der Abbau von neuronalen Netzen kann willkommen oder unwillkommen sein. Die Bewertung darüber nimmt im ZRM-Training der Mensch selbst vor. Diese Bewertung, ob er ein neuronales Netz „willkommen“ oder „unwillkommen“ heißt, orientiert sich an seinen bewusst gefassten Absichten und Zielen. Ich selbst habe während meines zweijährigen Selbstversuchs mit dem Zürcher Ressourcen Modell (ZRM) die gleichen Erfahrungen gemacht. Im Kapitel 6 werde ich unter dem Titel „Mein Trainingsprozess“ beschreiben, wie es mir mit dem Situationstypen-ABC gelungen ist, mich von meinen alten Handlungsmustern zu trennen und mir neue Handlungsmuster nach den Prinzipien der neuronalen Plastizität aufzubauen.

Kapitel 3: Belohnungssystem

Während es im vorherigen Kapitel um die theoretischen Grundlagen der neuronalen Plastizität ging, auf denen das ZRM-Training aufbaut, soll in diesem Kapitel beschrieben werden, warum der Kortex nur dann plastisch ist, wenn zugleich das Dopaminsystem aktiviert wird (Merzenich, 2001). Im Mittelpunkt dieses Kapitels geht es um die Bedeutung positiver Gefühle und die Rolle, die das Belohnungssystem dabei spielt, das umgangssprachlich oft auch als das „Lustsystem“ bezeichnet wird.

Wie die Ergebnisse aus dem Kapitel zuvor, so wurden auch die in diesem Kapitel beschriebenen Forschungsergebnisse schon vor mehr als 60 Jahren gefunden. Unterschiedliche Autoren sehen in der zufälligen Entdeckung des Belohnungssystems durch Olds und Milner (1954) in den 50er Jahren des letzten Jahrhunderts den Meilenstein in der Erforschung positiver Gefühle. In Experimenten mit Ratten konnte man beobachten, dass Ratten, die sich selbst durch Tastendrücken mit elektrischen Reizungen stimulieren konnten, jegliches Interesse an anderen Aktivitäten verloren und sogar das Fressen aufgeben hätten, wenn man sie hätte gewähren lassen. Stattdessen drückten sie bis zu fünftausendmal in der Stunde die Taste, was ihnen scheinbar höchste positive Gefühle und einen Lustgewinn durch Stimulation der hierfür im Gehirn zuständigen Bereiche vermittelt hat.

Heute sind sich die Forscher darin einig, dass sich die am Belohnungssystem beteiligten anatomischen Bereiche im Großhirn mit dem Nucleus accumbens über den Hirnstamm und das Striatum erstrecken. In einem Artikel über die „Pleasures of the

Brain“ schreibt Berridge (2003), dass dem Nucleus accumbens sowohl beim Wollen/Begehren (wanting) als auch beim Mögen/Genießen (liking) eine zentrale Rolle zukommt. Der Nucleus accumbens enthält laut Berridge sehr viele Opiatrezeptoren. Im Folgenden soll kurz auf die Bedeutung des Neurotransmitters Dopamin im Belohnungssystem eingegangen werden.

Der Hirnforscher Spitzer (2003) schreibt dazu, dass eine kleine Ansammlung von Nervenzellen im Mittelhirn (Area A10) den Neurotransmitter Dopamin produziert und diesen über zwei Nervenfaserverbindungen weiterleitet. Die eine Verbindung führt zum ventralen Striatum, insbesondere zu dem Kerngebiet, das Nucleus accumbens genannt wird und das nach Kuhl (2001) auch eng mit anderen Strukturen des limbischen Systems vernetzt ist. Die andere Verbindung führt direkt zum frontalen Kortex. Kuhl (2001, S. 438) schreibt hierzu: „Man kann sich den Nucleus accumbens als eine Relaisstation vorstellen, die objektrepräsentierende Systeme (z.B. inferotemporaler visueller Cortex) mit affektgenerierenden (z.B. Amygdala) und motorischen Systemen verschaltet, so dass emotional bedeutsame Reize (Anreize) leicht gebildet werden und aufsuchendes Verhalten auslösen.“ Weiter betont Kuhl (2001), dass am eindruckvollsten die neurophysiologische Basis der Anreizmotivation und Verhaltensbahnung durch Experimente nachgewiesen sei, in denen Tiere verstärkt instrumentelles Verhalten (z.B. Hebeldrücken) zur Erlangung von Anreizobjekten (z.B. Futterkügelchen) zeigen würden, wenn Dopaminagonisten (z.B. Amphetamin oder Cocain) mit mikrodialytischen Methoden in den Nucleus accumbens oder in ihn einmündende Nervenfasern gespritzt würden. Kuhl (2001) sagt weiter, dass dieses Verhalten nachlässt, wenn dopaminreduzierende Substanzen verabreicht werden. Die Verabreichung eines Dopaminantagonisten hemmt laut Kuhl

(2001) bei Versuchstieren instrumentelles (vorbereitendes) Verhalten wie das Betreten einer Nische im Laborkäfig, um Futter zu erlangen, während die Dämpfung des dopaminergen Systems keine Auswirkung auf das konsumatorische Verhalten hat.

Die Neuronen im Nucleus accumbens werden immer dann aktiviert, wenn ein Ereignis eintritt, dessen Ergebnis besser ist als erwartet (Schultz, 1998). Ein Beispiel soll diesen Zusammenhang erläutern. Wenn ein Organismus A mit einem bestimmten Verhalten auf einen äußeren Reiz reagiert und als Gegenreaktion eines anderen Organismus B genau das Verhalten folgt, das der Organismus A vorausberechnet hat, dann passiert nichts im Nucleus accumbens von Organismus A. Wenn jedoch das Verhalten von Organismus A auf einen äußeren Reiz im Ergebnis positiver ausfällt als das Gehirn von Organismus A vorausberechnet hat, dann wird im Nucleus accumbens von Organismus A Dopamin produziert. Das ist zum Beispiel der Fall, wenn Organismus B auf die Reaktion von Organismus A mit sehr stark positiver Anerkennung reagiert.

Wenn das Gehirn von Organismus A sprechen könnte, dann würde es zu sich sagen: „Das Ergebnis unseres Verhaltensmusters war besser als erwartet, also müssen wir es stabilisieren. So können wir in einer ähnlichen Situation gleich reagieren und erhalten wieder eine positive Anerkennung von Organismus B.“ Es wird immer ein Verhaltensmuster abgespeichert und somit weiter verarbeitet, mit dem der Organismus positive Erfahrungen in Bezug auf Sozialkontakte gemacht hat (Hüther, 2006). Durch die Freisetzung des Neurotransmitters Dopamin wird ein neuronales Verschaltungsmuster stabilisiert, das an einem erfolgreichen Verhalten beteiligt war,

das heißt, besser war als erwartet. Durch das Belohnungssystem ist der Organismus in der Lage, sein Grundstreben nach angenehmen Gefühlszuständen zu befriedigen, indem er fortwährend versucht, positive Gefühle oder Lust zu suchen und negative Gefühle oder Unlust zu vermeiden. Dabei kann auch nur die Aussicht auf Belohnung schon zu einer Aktivierung des Belohnungssystems und somit zu einer Ausschüttung von Dopamin führen (Knutson, 2001).

Laut Roth (2001) wird das Verhalten von Menschen dadurch bestimmt, dass solche Handlungen ausgeführt werden, die eine Belohnung versprechen oder nach sich ziehen. Diese Belohnung muss mit einem Gefühlszustand gekoppelt sein, der als lustvoll empfunden wird. Für das Coaching interessant ist hierbei die Tatsache, dass nicht nur das Erreichen eines angenehmen Zustandes, sondern auch die Beendigung eines unangenehmen oder bedrohlichen Zustandes als positiv und belohnend bewertet wird. Betrachtet man das Grundstreben nach Wohlbefinden einmal aus evolutionärer Sicht, so könnte man die Behauptung aufstellen, dass das Belohnungssystem und das damit verbundene Aufsuchen von Situationen, die mit positiven Gefühlen verbunden sind, eine wichtige Bedeutung für das Überleben des Menschen hat und somit einen Selektionsvorteil darstellt (Nesse, 2004). Denn mit diesem System ist der Mensch in der Lage zu lernen, was gut für ihn ist und was er besser vermeiden sollte.

Das Belohnungssystem und die daran gekoppelten positiven Emotionen sind im Allgemeinen also mit Ereignissen und positiven Vorstellungen verbunden, mit denen man Ziele erreicht, die der Befriedigung von sozialen und körperlichen Bedürfnissen dienen. Man könnte auch sagen, dass das Belohnungssystem verhaltensaktivierend ist und der schnellen Anpassung des Organismus an eine

lustfördernde Situation dienen soll. Auf diese Weise löst das Gehirn auch die schwierige Aufgabe, wie es die vielen Informationen, die auf den Organismus einströmen, verarbeiten und somit herausfiltern kann, was bedeutsam ist und was nicht. Das Belohnungssystem kann man sich als ein Modul vorstellen, das laufend bewertet und vergleicht.

Aktiv in Form einer Dopamin-Ausschüttung wird dieses Modul jedoch erst, wenn ein Ereignis eintritt, das besser ist als erwartet. Dann wird durch den Neurotransmitter die ganze Aufmerksamkeit auf das zielführende Verhalten gelenkt, das vordem positive Konsequenzen hatte. So kann der Organismus beim nächsten Mal in einer ähnlichen Situation wieder gleich reagieren. Durch die Stabilisierung entstehen so neue, stärkere neuronale Netze, die mit zunehmender positiver Erfahrung immer komplexere Aufgaben bewältigen können. Bei Spanagel u. Wiess (1999) findet sich eine vertiefende Darstellung der spezifischen Vorgänge bei der Freisetzung von Dopamin.

Auf den ersten Blick scheint das dopaminerge Verhalten bahnende Belohnungssystem, mit dem der Organismus lernen kann, was positive Konsequenzen für ihn hat, keine Nachteile mit sich zu bringen. Doch vieles im Leben kann Fluch und Segen zugleich sein. Letztendlich ist es dem Belohnungssystem gleichgültig, ob es ein maladaptives neuronales Netz bahnt oder ein wohladaptives neuronales Netz. Ein fiktives Beispiel soll dies in fünf Schritten kurz verdeutlichen.

Schritt 1: Ein Organismus A macht in einer spezifischen Situation eine Wahrnehmung auf Grund des Verhaltens eines Organismus B, die

nicht zu dem passt, was der Organismus A eigentlich in dieser Situation erwartet hat.

- Schritt 2: Organismus A bewertet das Verhalten und die Sprache von Organismus B mit negativen somatischen Markern und mit negativen kognitiven Assoziationen.
- Schritt 3: Organismus A fühlt sich angegriffen und aktiviert sein Notfallprogramm für den Affekt Wut. Als Folge dessen breitet sich eine starke Erregungswelle im Gehirn aus, die tagelang anhält.
- Schritt 4: Organismus A sucht nach einer Lösung, um die Erregung wieder zu hemmen und somit zu kontrollieren.
- Schritt 5: Organismus A kauft sich zwei Kilo Schokolade und legt sich mit einem guten Spielfilm den ganzen Tag aufs Sofa. Die Erregung wird verringert, der Lösungsversuch war erfolgreich. Das Belohnungssystem wird aktiviert, das Verhaltensmuster stabilisiert und das komplette neuronale Netz, das an der Lösung beteiligt war, wird stabilisiert und gebahnt. Damit kann der Organismus beim nächsten Mal wieder gleich reagieren und so die neuronale Erregung hemmen.

Mit diesem Beispiel soll Folgendes verdeutlicht werden: Das Belohnungssystem stabilisiert das Verhalten, das schnell zur Lösung beiträgt, und nicht das Verhalten, das der Organismus kognitiv als das sinnvollere oder moralisch

als das höherwertigere einstufen würde. Das hat zur Folge, dass das Belohnungssystem oft genau das maladaptive neuronale Netz stabilisiert, das der Organismus kognitiv für sich als nachteilig einstuft. So ist leicht nachzuvollziehen, dass ein neuronales Netz immer stabiler und handlungswirksamer wird, wenn ein Organismus jahrelang auf Belastungen mit immer der gleichen maladaptiven Reaktion reagiert. Mit dem ABC-Situationstraining hat das Forschungsteam des ZRM eine Methode entwickelt, die nicht versucht, mit Zwang *gegen* das Belohnungssystem zu arbeiten, sondern dessen Ressourcen ausnützt, um Schritt für Schritt ein neues wohladaptives neuronales Netz zu bahnen. Dieses Thema wird im nächsten Kapitel ausführlich beschrieben.

Kapitel 4: Situationstypen-ABC

Dieses Kapitel beschreibt eine spezielle Methode im ZRM-Training, mit deren Hilfe die Kursteilnehmer lernen, wie sie mit ihren Ressourcen zielgerichtet handeln können. Die Methode heißt „Situationstypen-ABC“ und dient dazu, dass die Kursteilnehmer ihr Ziel Schritt für Schritt in unterschiedlichen Situationen im Alltag verwirklichen können. Damit ist laut Storch & Krause (2007) gemeint, dass die Teilnehmer durch Training mit dem Situationstypen-ABC ihr neues, wohladaptives neuronales Erregungsmuster immer stärker automatisieren, so dass dieses immer öfter anstelle des alten maladaptiven Erregungsmusters eine Regulationsfunktion übernehmen kann. Das Situationstypen-ABC kommt im ZRM-Training in der Phase 4 zum Einsatz, nachdem die Teilnehmer in den Phasen 1 bis 3 für sich herausgearbeitet haben, welches Ziel sie genau verwirklichen möchten und welche eigenen Ressourcen ihnen dazu zur Verfügung stehen. Ziel der Phase 4 ist es jetzt, den Einsatz dieses Ressourcenpools systematisch zu planen und anzuwenden.

Dabei wird darauf Wert gelegt, dass die Teilnehmer Schritt für Schritt vorgehen und sich nicht überfordern. Der Psychiater Doidge (2008) äußert sich hierzu in dem Sinne, dass man das Gehirn am besten durch Übungen mit allmählich ansteigendem Schwierigkeitsgrad Schritt für Schritt entwickeln könne. Der Grundgedanke hinter dem Lernvorgang mit der Methodik des Situations-Typen ABC ist im Prinzip ganz einfach und berücksichtigt optimal die Erkenntnisse aus den beiden vorangegangenen Kapiteln. Wenn man in der Universität ein kompliziertes neues Stoffgebiet lernt, z. B. Neurobiologie, dann beginnt man mit einfachen Beispielen und erschließt sich so immer tiefere Strukturen des Wissensgebietes. Und

erst wenn diese gefestigt sind, kommen komplexere Strukturen hinzu. Schritt für Schritt, ausgehend vom Einfachen hin zum Komplizierten, lernt man so einen komplexen Lernstoff zu beherrschen und in spezifischen Situationen anzuwenden. So entsteht aus einem kleinen neuronalen Netzwerk durch einen Lernvorgang, der von einer positiven Bewältigung zur nächsten positiven Bewältigung führt, im Gehirn ein immer komplexeres neuronales Netzwerk.

Um diesen Lernvorgang so nachvollziehbar wie möglich zu gestalten, ist es wichtig, jede anfängliche Überforderung zu vermeiden. Deshalb werden laut Storch & Krause (2007) drei unterschiedliche Typen von Situationen unterschieden, in denen die Kursteilnehmer ihre Ziele verwirklichen können.

Situationstyp A: Der Könnens-Bereich

Dies sind einfache und vorhersehbare Situationen, in denen die Kursteilnehmer ihr Ziel bereits während des ZRM-Kurses verwirklichen können, ohne dass sie dies trainieren müssen. Dadurch, dass die Kursteilnehmer ihre Aufmerksamkeit auf das richten, was sie schon erfolgreich umsetzen, wird laut Storch & Krause (2007) den Teilnehmern bewusst gemacht, dass sie alle Ressourcen haben, um bereits im Kurs in einfachen Situationen zielgerichtet handeln zu können. Dieser Sensibilisierungs- und Bewusstmachungsprozess trägt somit entscheidend dazu bei, dass das neuronale Netz des Kursteilnehmers durch Anfangserfolge aufgebaut und gestärkt wird.

Dieser Bewusstmachungsprozess ist ein sehr wichtiger Schritt in der Methodik des Situationstypen-ABCs. Die Teilnehmer lernen in dieser Phase, dass sie schon jetzt im Seminar alle Ressourcen haben, um gemäß ihrem Ziel und wunschgemäß handeln zu können. Im weiteren Verlauf des Trainingsprozesses geht es dann darum, dass die Teilnehmer lernen, wie sie ein zielrealisierendes Verhalten auch in schwierigen Situationen umsetzen können.

Situationstyp B: Der Trainingsbereich

Dies sind im Vergleich zum Situationstyp A schwierigere Situationen, die aber vorhersehbar sind. Mit diesem Situationstyp findet das eigentliche Training statt. Unter dem Begriff „Training“ ist hierbei zu verstehen, dass die Kursteilnehmer mit einer präaktionalen Vorbereitung ihren Ressourceneinsatz in einer bestimmten Situation planen. Storch & Krause (2007) sagen hierzu, dass das handlungswirksam formulierte Ziel der Kursteilnehmer in diesem Stadium und die daran multicodierten Ressourcen ein neurobiologisch betrachtet noch sehr kleines und schwach gebahntes neuronales Netz sei. Storch & Krause (2007) betonen, wie wichtig es für den Lernerfolg der Kursteilnehmer sei, mit Trainingssituationen zu beginnen, die einen Schwierigkeitsgrad haben, den sie mit guter Erfolgsaussicht bewältigen können.

Ist der Schwierigkeitsgrad der Situation zu hoch, ist das wie mit einem Anfänger beim Laufen eines Berg-Marathons über 42,5 Kilometer. Aus eigener Erfahrung kann ich sagen, dass Anfänger im Laufsport oft übermotiviert sind und ihre eigenen Fähigkeiten überschätzen. Wenn solch ein hoch motivierter Läufer dann auch noch unter Wettbewerbsbedingungen ein derart extremes Rennen läuft, für das seine gesamte Muskulatur noch nicht trainiert ist, können zwei Dinge passieren: Entweder

wird sich der Sportler als Folge der Überlastung eine Verletzung zuziehen oder er wird vorzeitig aufgeben. In beiden Fällen wird der Sportler ein Misserfolgserlebnis haben, das eine erfolgreiche Bahnung verhindert, zu der man Erfolge braucht, wie wir vorab gehört haben.

Entsprechendes passiert mit dem neuronalen Netz eines ZRM-Anfängers, das mit einer zu komplexen Belastung konfrontiert wird. Für ein erfolgreiches ZRM-Training ist also wichtig: Der Schwierigkeitsgrad der B-Situation soll so hoch sein, dass die Trainingssituation zwar eine deutliche Herausforderung darstellt, der Teilnehmer die Situation jedoch mit großer Wahrscheinlichkeit erfolgreich bewältigen kann. So lernt der Kursteilnehmer am schnellsten, sein neues wohladaptives Netz zu aktivieren und zu bahnen. Wenn er sich hingegen für den Anfang eine zu schwierige Trainingssituation aussucht, wird sein neues wohladaptives neuronales Netz nicht gebahnt werden. Der Grund dafür ist, dass alte, durch jahrelange, häufige Aktivierung sehr stark gebahnte Verhaltensmuster (maladaptive neuronale Netze) automatisch die Steuerungsfunktion übernehmen und der Teilnehmer deshalb noch nicht ziel- und wunschgemäß handeln kann.

Erst durch häufiges und erfolgreiches Wiederholen werden neuronale Netze immer besser gebahnt. Mit fortschreitender Bahnung kann das neue Erregungsmuster auch in schwierigen Situationen immer einfacher anstelle des alten maladaptiven neuronalen Netzes aktiviert werden. Für den Trainingserfolg ist es deshalb von besonderer Bedeutung, dass die Kursteilnehmer in dieser Phase sorgfältig und überlegt vorgehen und sich für den Anfang lieber für eine leichte und gut planbare Trainingssituation entscheiden als für eine zu schwierige Situation.

Situationstyp C: Der Risikobereich

Unter den Situationstyp C fallen schwierige Situationen, die nicht vorhersehbar sind und somit mit einem Ressourcenpool nicht präaktional vorbereitet werden können. Mit C-Situationen werden laut Storch & Krause (2007) im ZRM-Training Situationen bezeichnet, die der Kursteilnehmer als plötzlich, überraschend und unerwartet über ihn hereinbrechend erlebt. Storch & Krause (2007) sagen, dass diese Situationen von den Betroffenen als hochgradig belastend erlebt würden und mit starken negativen Emotionen verbunden seien.

Neurobiologisch betrachtet ist das wohladaptive neuronale Netz des Kursteilnehmers entweder stärker oder schwächer als das maladaptive neuronale Netz, das durch die überraschend eintretende C-Situation aktiviert wird. Das ist vereinfacht ausgedrückt der Grund, warum dieser Situationstyp auch „Risikobereich“ genannt wird. Entweder kann sich der Kursteilnehmer mit seinen Ressourcen zielführend verhalten und sein neues wohladaptives neuronale Netz aktivieren oder er kann es noch nicht. Als Verhaltensantwort aktiviert das Gehirn in der Belastungssituation dann unter Umständen ein maladaptives neuronales Erregungsmuster, das ein altes, durch häufige Benützung fest verankertes Verhaltensmuster oder eine Verhaltensroutine darstellt.

Wie im Kapitel 3 über das Belohnungssystem aufgezeigt stellt eine überraschend gelungene positive Bewältigung einer Belastungssituation vom Lerneffekt her betrachtet die größte Stabilisierung eines neuen neuronalen Netzes dar.

Durch den Effekt, der in einem Satz steckt wie „Das hat ja besser geklappt als erwartet“, wird nun mit dem dopaminergen System des Gehirns genau dieses neue Verhaltensmuster gebahnt, das erfolgreich zur Bewältigung der Belastungssituation beigetragen hat.

Anders sieht es jedoch neurobiologisch aus, wenn sich der Kursteilnehmer in dieser überraschend eintretenden Belastungsroutine nicht zielführend verhalten konnte. Sein neues wohladaptives neuronales Netz konnte nicht aktiviert werden, weil es gegenüber der alten Verhaltensroutine noch nicht stabil genug war. Vereinfacht sagen Storch & Krause (2007) dazu, dass der Betroffene in solch einer plötzlich auftretenden Belastungssituation, die meistens mit starken Emotionen verbunden sei, mit Ärger, Zorn, Rechtfertigung, Empörung, Wut, Überraschung, Schrecken, Angst oder mit Ohnmacht und Resignation reagiere. Je nach Persönlichkeitstyp können demnach die Betroffenen entweder überreagieren und bei einer Belastung „an die Decke gehen“ oder sie können sich wie gelähmt fühlen und in Resignation verfallen bzw. die Flucht ergreifen.

Naturgemäß wünschen sich viele Kursteilnehmer, am liebsten sofort in einer Belastungssituation, die ihnen am dringlichsten erscheint, zielführend handeln zu können. Die Seminarleitung versucht dagegen, mit der Visualisierung des Begriffs neuronales Netz die Kursteilnehmer vor übertriebenen Erwartungen an die Stabilität ihres „jungen“ neuronalen Netzes zu schützen. Dies ist besonders vor dem Hintergrund wichtig, dass überraschend eintretende C-Situationen oftmals genau den Situationen entsprechen, in denen sich die Teilnehmer ein zielführendes Verhalten wünschen. Um die Kursteilnehmer für den Umgang mit diesem schwierigen

Situationstyp zu motivieren, lernen die Teilnehmenden laut Storch & Krause (2007) im Seminar noch eine Art „Erste-Hilfe- Programm“ kennen, das sie in diesen überraschend auftretenden Situationen einsetzen können.

Wie das in der Praxis umgesetzt werden kann, ist Thema des nächsten Kapitels. Hier beschreibe ich anhand meines eigenen Trainingsprozesses, wie ich mit dem Situationstypen-ABC im Selbstcoaching erfolgreich gelernt habe, mit unerwarteten und stressenden Belastungssituationen besser umzugehen. Ich beschreibe darin Schritt für Schritt den Prozess, wie ich gelernt habe, mein eigenes Ziel gegen innere und äußere Widerstände durchzusetzen.

Kapitel 5: Mein Ressourcenpool

Für das leichtere Verständnis des nun folgenden praktischen Teils der Abschlussarbeit möchte ich mich kurz persönlich vorstellen. Mein Name ist Frank Stockmann, ich bin 46 Jahre alt, lebe seit elf Jahren in einer festen Beziehung und habe keine Kinder. Ich arbeite als freiberuflicher Unternehmensberater und begleite Firmen bei motivationspsychologischen Veränderungsprozessen im Management. Von Haus aus bin ich Sprachwissenschaftler und habe mich während meines Studiums auf den Bereich Psycholinguistik spezialisiert. Ich bin beruflich viel unterwegs. Menschen, die mit mir zusammenarbeiten oder zusammenleben, würden mich wohl als kreativen, sehr spontanen und extrovertierten Menschen bezeichnen, der immer in Bewegung ist, nie zur Ruhe kommt, selbst im Schlaf noch spricht und mit der größten Begeisterung von einer Sache zur nächsten springen kann. Meine größte Stärke ist, dass ich Menschen zum Mitmachen bewegen und sie dafür gewinnen kann, etwas Neues zu wagen. Meine größte Schwäche war es, dass ich nicht mehr zur Ruhe kommen konnte.

Bevor ich mit der Ausbildung zum ZRM-Trainer begann, hatte ich ungefähr 23 emotional instabile Tage im Monat. Dies äußerte sich oft in den vielfältigsten vegetativen Störungen, die von Einschlafstörungen bis hin zu Konzentrationsstörungen reichten. Oft genügten schon kleinste unerwartete Störungen in meinem Alltagsleben, um mich emotional aus der Bahn zu werfen. An manchen Tagen kam ich mir wie ein Sklave meiner unterschiedlichsten emotionalen Zustände vor. Des Weiteren möchte ich noch erwähnen, dass ich seit meinem 20. Lebensjahr an einer mittelschweren Neurodermitis leide, die mit Cortison-Präparaten

und Salben behandelt wird. Zum ZRM bin ich ursprünglich gekommen, weil mir mein Arzt empfohlen hatte, meine Selbstmanagement-Kompetenzen zu verbessern, um ruhiger zu werden. Weil ich meine Neurodermitis-Schübe immer in für mich schwierigen Belastungssituationen bekomme, war klar, dass die Ursache meiner Neurodermitis eine psychosomatische Störung ist und keine Nahrungsmittelunverträglichkeit. Aus diesem Grund hatte ich mich nach einer langen Krankheitsgeschichte auf die Suche gemacht nach einer Selbstmanagement-Methode, mit der ich lernen konnte, mit meinen negativen Emotionen besser umzugehen. Dies war kurz zusammengefasst der Grund, warum ich vor vier Jahren nach einem viel versprechenden Einstieg über einen ZRM-Grundkurs anschließend mit der ZRM-Trainer-Ausbildung begonnen habe.

Wie bereits in der Einleitung angekündigt behandelt der praktische Teil meiner Abschlussarbeit einen zweijährigen Selbstversuch mit dem Zürcher Ressourcen Modell (ZRM). Ich werde beschreiben, wie ich mit meinem Ressourcenpool und dem Situationstypen-ABC in einem Selbstcoaching-Prozess mein gewünschtes Verhalten stabilisieren konnte. In diesem Kapitel beschreibe ich zuerst, aus welchen einzelnen Elementen mein Ressourcenpool am Ende des ZRM-Grundkurses bestanden hat.

Inhalte meines Ressourcenpools:

Mein Thema im Grundkurs: Vom Stress zur Ruhe kommen

Was ich lernen wollte: Ruhe bewahren in einer belastenden Situation
Regelmäßig Mittagspause machen
Frühzeitig Überlastungen erkennen
Souveränität in einer Belastungssituation
Freundliche Ausstrahlung in einer Krise

Mein Bild: Die stärksten positiven somatischen Marker und null negative somatische Marker hatte ich bei folgendem Bild:

„Eine leuchtende, strahlendgelbe Sonnenblume vor einem tiefblauen, wolkenlosen Himmel.“

Mein Selbstmanagement-Ziel: Die stärksten positiven somatischen Marker und null negative somatische Marker hatte ich bei folgendem Satz:

„Ich atme relaxt meine goldene Freiheit.“

(Wichtig: In diesem Satz hat jedes einzelne Wort bei mir einen hohen somatischen Marker von 100 Prozent ausgelöst.)

Meine Erinnerungshilfen:	Farben:	Gold und Sonnenblumen-Gelb
	Musik:	Entspannungs-CD mit goldenem Cover
	Parfüm:	Duft in einem Goldflakon
	Münze:	Goldene Münze mit meinem Selbstmanagement-Ziel als Prägestempel-Aufdruck in der Mitte der Münze
	Schmuck:	Goldene Schiedsrichterpfeife
	Kleidung:	Boxershorts mit Sonnenblumen-Motiven
	Accessoires:	Goldener Ring
	Postkarten:	Mein Selbstmanagement-Ziel als Spruch in der Mitte

Wall-Tattoo: Mein Selbstmanagement-Ziel als
Spruch auf eine Wand meines
Büros gemalt

Pflanzen: Sonnenblumen

Bildschirm-
schoner: Sonnenblumen

Handy: Klingelton Entspannungsmusik

Hinweis: Diese Erinnerungshilfen habe ich mir alle neu besorgt oder schenken lassen.

Mein Embodiment: Im Kopfstand für 25 Atemzüge wie eine
kraftvolle Sonnenblume auf der Wiese stehen

Mein Micro Move: Kurzes, strahlendes, entspannendes Lächeln

Meine sozialen Ressourcen: Meine besten zwei Freunde Pferd & Gorge
(Pferd und Gorge sind ihre Spitznamen)

Meine äußerlichen Vorläufersignale: Tage, an denen ein Termin den nächsten jagt und
ich kaum Zeit habe, eine kleine Pause zu machen

Tage, an denen ich aufgrund von Störungen
nicht das erledigen kann, was ich geplant habe

Meine innerlichen Vorläufersignale: Wenn ich schlecht geschlafen habe und am
nächsten Morgen kraftlos aufstehe

Neurodermitis im Gesicht, an den Ellenbeugen,
auf der Brust

Meine Stoppbefehle: Eine Schiedsrichterpfeife, die ich an einer Kette
um den Hals trage

Mein Elchtest: Mein Haupthindernis bei der Umsetzung meines
Selbstmanagement-Ziels ist die Angst gewesen,
dass ich einen Auftrag verlieren könnte, wenn
ich tagsüber nicht sofort zu erreichen bin und
den Anrufbeantworter einschalte, weil ich eine
Pause mache.

Mein „Wenn-Dann-Plan“ für mein
Hauptthindernis: Immer, wenn ich eine
unbestimmte Angst in mir spüre, dann atme ich
sofort achtmal mit meiner Yoga-Atmung durch
die Nase tief ein und aus.

Im nächsten Kapitel „Mein Trainingsprozess“ schildere ich nun ausführlich, wie ich mit diesen Ressourcen und dem Situationstypen-ABC trainiert habe.

Kapitel 6: Mein Trainingsprozess

Während andere Selbstmanagementkurse den Teilnehmern als Trainingsplan das Herunterbrechen von Zielen und Teilzielen nach der SMART-Formel (spezifisch, messbar, attraktiv, relevant, terminiert) empfehlen, geht das ZRM einen vollkommen neuen Weg. Inhalt dieses Kapitels ist es, diesen neuen Trainingsprozess, näher bezeichnet mit den Situationstypen-ABC, anhand meines eigenen Selbstcoaching-Prozesses exemplarisch zu beschreiben. Wie bereits im Kapitel 2 „Neuronale Plastizität“ und im Kapitel 3 „Belohnungssystem“ angedeutet, versteht man im ZRM unter Training, dass ein neues neuronales Netz durch laufende Aktivierung immer stärker gebahnt, verschaltet und somit ausgebaut wird. Neurobiologisch betrachtet entspricht also mein Selbstmanagement-Ziel „Ich atme relaxt meine goldene Freiheit“ einem neuen, wohladaptiven neuronalen Netz. Dieses neuronale Netz wächst und wird stabiler, wenn ich es mit meinem Ressourcenpool (siehe vorheriges Kapitel 4) erfolgreich in einer Belastungssituation aktivieren kann.

1. Schritt: Mein A-Situationstraining – Der Anfang

Eine Basis-Bahnung hat mein neuronales Netz bereits im ZRM-Grundkurs erfahren. Ausschlaggebend hierfür waren die ersten Erfolgserlebnisse, indem ich mir bewusst machte, dass ich mich bereits jetzt schon in A-Situationen handlungswirksam verhalten habe. Motiviert von diesem Erfolg habe ich als ersten Trainingsschritt nach dem Grundkurs das A-Situationstraining einfach weiter fortgeführt.

Dieses Training sah so aus, dass ich mir morgens, bevor ich aus dem Haus ging, sieben Münzen, die ich mir als Erinnerungshilfe ausgewählt hatte, in meine linke Hosentasche steckte. Wann immer sich jetzt im Laufe des Tages eine A-Situation ergab, in der ich im Sinne meines Selbstmanagement-Ziels „Ich atme relaxt meine goldene Freiheit“ reagieren konnte, bewertete ich dieses Verhalten als einen Erfolg. War die Situation auch noch so banal, wichtig war nur, ob ich zielrealisierend handeln konnte oder nicht. War dies der Fall, ließ ich anschließend eine Münze von der linken Hosentasche in die rechte Hosentasche wandern. Abends habe ich dann meine Erfolgssituationen – also Situationen, in denen ich mich zielführend verhalten hatte – in ein Tagebuch geschrieben. Auf diese Weise schaffte ich es, alleine in den ersten drei Monaten über 200 Situationen aufzuschreiben, in denen ich mein Selbstmanagement-Ziel erfolgreich umgesetzt hatte.

Die vielen Erfolge haben mich motiviert, mit dem Tagebuch-System weiter zu arbeiten, obwohl Schreiben eigentlich nicht zu meinen bevorzugten Tätigkeiten gehört. Anfangs war das schon komisch, mich selbst dafür zu loben, dass ich sonntags beim Bäcker im Gespräch mit meinem Schulfreund relaxt reagiert hatte. Es kam mir einfach banal vor, mich für eine Selbstverständlichkeit wie diese zu loben. Nur sehr zögerlich schrieb ich diese für mich vermeintlichen Anfangserfolge in mein A-Situations-Tagebuch. Meine elterliche Erziehung („Immer schön bescheiden bleiben“) hatte ganze Arbeit geleistet. Obwohl ich das Prinzip „Bahnung durch Bewusstmachung“ kognitiv vollkommen verstanden habe, fiel mir die Umsetzung anfangs sehr schwer. Dies legte sich aber nach ungefähr sieben Tagen beharrlichen Dranbleibens. Schließlich habe ich alle anfänglichen Hemmungen verloren und lobte mich für jeden noch so kleinen Erfolg.

Nach drei Monaten fiel mir dann beim abendlichen Tagebuchschreiben ein besonderes Erfolgserlebnis auf: Ich hatte es geschafft, in einer leichten, unvorhersehbaren „Mini-C-Situation“ zielgerichtet zu reagieren. Diese Situation trug sich am Ende eines Urlaubs zu, als ich mich nach drei Wochen Erholung am Meer in einer sehr entspannten Stimmung befand. Es war kurz nach zehn Uhr morgens, ich wartete schon seit einer halben Stunde relaxt beim Bäcker auf mein Baguette, als sich jemand in der Warteschlange an mir vorbei drängelte. Ohne nur einen Funken Verstimmung zu zeigen, sagte ich blitzschnell nur „Bonjour“ und lies den eiligen Franzosen vorbei. Wenn ich mir diese Situationen abends nicht noch einmal bewusst gemacht hätte, hätte ich diesen Erfolg gar nicht als Erfolg wahrgenommen. Denn für mich war es normal, dass man sich im Urlaub immer entspannter verhält als im Alltag. Ich wäre ohne mein A-Situations-Tagebuch nie auf die Idee gekommen, mich für etwas so Banales zu loben.

Als ich an diesem Abend meine 200 Erfolgssituationen noch einmal durchlas, überkam mich jedoch ein sehr gutes Gefühl. Ich schrieb deshalb in mein Tagebuch: „Auch wenn diese A-Situationen noch meilenweit von den Situationen entfernt sind, die ich am liebsten jetzt gleich bewältigen würde, so habe ich doch das Gefühl, dass mein neuronales Netz bereits ein kleines Stück größer und stabiler geworden ist.“

2. Schritt: Mein B-Situationstraining. Teil I – Die Vorbereitung

Von diesen Erfolgen angestachelt habe ich schon im zweiten Monat mein Training erweitert. Durch permanente Selbstbeobachtung hatte ich herausgefunden,

dass ich belastende Situationen hauptsächlich an zwei unterschiedlichen Orten erlebte: Zum einen gab es diese Situationen im Büro durch eingehende Telefonate, Mails und hereinkommende Mitarbeiter. Zum anderen entstanden solche Situationen außerhalb meines Büros, wenn ich unterwegs war. Um nicht zu viele unterschiedliche Situationen auf einmal zu bearbeiten, habe ich mit den somatischen Markern exploriert, mit welcher Belastungssituation für den Anfang des Trainings die optimale Gefühlsbilanz zu verzeichnen war. Die besseren positiven somatischen Marker erhielt ich eindeutig für die Bürosituation. Deshalb konzentrierte ich mich mit meinem B-Situationstraining zuerst auf meinen Arbeitsplatz im Büro.

Um zu beschreiben, wie mein Training ausgesehen hat, aus welchen Elementen es bestand und wie ich im Detail vorgegangen bin, möchte ich kurz ein wenig ausholen. Noch während des Grundkurses hatte ich von einem ZRM-Trainer die Aussage gehört, dass man mit dem aktiven Einsatz des Ressourcenpools im Prinzip Werbung für sein eigenes Bedürfnis macht. Damit ist folgendes gemeint: Laut dem Konsumentenverhaltensforscher Kroeber-Riel (2009) leben wir in einem Zeitalter der Werbeübersättigung. Über 3.000 Werbebotschaften in Form von Anzeigen in Tageszeitungen und Magazinen, von Werbespots in Fernsehsendungen, im Kino, im Radio, von Werbebannern im Internet, von Direct Mailings im Briefkasten, von Werbeplakaten am Straßenrand, im Supermarkt usw. sei heutzutage ein durchschnittlicher Großstadtbewohner ausgesetzt. Bildlich gesprochen bedeutet dies, dass ein Großstadtmensch zirka drei tausendmal pro Tag unterschiedliche emotionale Werbebotschaften von Firmen, Organisationen oder Produkten wahrnimmt.

Vereinfacht ausgedrückt soll durch Werbung versucht werden, den Bekanntheitsgrad eines Produktes zu erhöhen. Da sich laut Kroeber-Riel (2009) die Produkte heutzutage kaum mehr inhaltlich und qualitativ von einander unterscheiden, werde versucht, das zu bewerbende Produkt mit einem Zusatznutzen zu versehen. Dieser Zusatznutzen sei aber nicht materieller, sondern emotionaler Art. Mit multimedialen Assoziationen in Form von Produktbotschaften in den unterschiedlichsten Medien werde so dem Konsumenten z.B. suggeriert, dass er sich aktiver fühle, wenn er ein bestimmtes Produkt kaufe. Der Konsument werde also verführt, ein spezielles Produkt zu bevorzugen, indem ein implizites Motiv, z.B. Abenteuerlust, mit entsprechenden Bildern und emotionalen Botschaften angesprochen werde. Dadurch soll ihm laut Kroeber-Riel suggeriert werden, dass sein Bedürfnis mit dem Kauf des Produktes befriedigt wird.

Dieses Prinzip der multimedialen Assoziationen in der Werbung brachte mich auf eine Idee, die große Auswirkung auf meinen weiteren Trainingsprozess hatte. Der Kern dieser Idee bestand in einer kompletten Neugestaltung meines Büros. An einem Wochenende entfernte ich alle Gegenstände in meinem Büro, die für mich eine emotionale Aussage enthielten. Ich entfernte zuerst 20 Postkarten von der Pinwand im Eingangsbereich, auf denen Weisheitssprüche von berühmten Wissenschaftern standen. Anschließend hängte ich fünf Poster mit romantischen Urlaubsmotiven ab, die ich aufgehängt hatte, um mich noch lange an meinen letzten Urlaub zu erinnern. Als nächstes entfernte ich ein Sammelsurium von über 50 unterschiedlichen Artefakten aus Regalen in meinem kleinen Achtquadratmeter-Büro. Die Erinnerungen an vergangene Abenteuerreisen in ferne Länder legte ich fein

säuberlich in eine große Holzkiste, die ich vorübergehend auf dem Dachboden mit all den anderen entfernten Gegenständen parkte.

Ich wollte mit dieser Säuberungsaktion erreichen, dass mein Büro in einem ersten Schritt vollkommen frei von fremden Botschaften oder unspezifischen Erinnerungen wird. Meine Devise war: ab sofort keine Fremdbotschaften oder alte emotionale Erinnerungen mehr in meinem Büro. Stattdessen wollte ich reine, weiße, bilderfreie Wände, einen aufgeräumten Schreibtisch, leere Regale und einen Computerbildschirm ohne Post-it-Aufkleber. In einem zweiten Veränderungsschritt beschloss ich, die Erkenntnisse der Werbeforschung in meinem Büro anzuwenden. Davon erhoffte ich mir eine bessere Umsetzung meiner eigenen Absichten. Ich stellte mir deshalb vor, ich sei ein Werbemanager und hätte die Aufgabe, für mein eigenes Selbstmanagement-Ziel so viel und so oft wie möglich Werbung in meinem Büro zu machen.

Mein Ziel Nr. 1 war, mit einer penetranten Platzierung meines Ressourcenpools mein neuronales Netz so häufig wie möglich zu aktivieren. Mein Ziel Nr. 2 war, alle anderen fremden Aktivierungsquellen auszuschalten, die nichts mit meinem neuronalen Netz zu tun hatten. Als Werbemanager meines Bedürfnisses entwickelte ich die Vision von einem Büro, in dem sich ausschließlich meine handlungsaktivierenden Ressourcen befinden. Diese sollten permanent mein unbewusstes Bedürfnis nach Ruhe ansprechen und mich somit zu einem zielführenden Verhalten „verführen“. Damit war die Idee geboren, fremde Werbebotschaften in meiner Umgebung durch meine eigenen Werbebotschaften zu ersetzen. Weil Werbung immer nach dem Prinzip der Penetration funktioniert, musste

ich nur so viel und so oft wie möglich meine Werbebotschaften in meinem Büro platzieren.

So war sichergestellt, dass ich mich selbst als Zielgruppe häufig erreichte. Ich stellte mir weiter vor, dass ich als Werbemanager meines eigenen Bedürfnisses nur herauszufinden brauchte, wo ich am häufigsten beim Telefonieren hinschaute, wann ich den Computer benutzte, auf welche Tischseite ich mich bei einem Kundengespräch setzte und in welcher Situation mein Bedürfnis, vom Stress zur Ruhe zu kommen, am größten war. Ich stellte mir ferner vor: Wenn ich – um in der Sprache des Werbemanagers zu bleiben – eine eigene Zielgruppentypologie von mir erstellte, würde ich damit als Ergebnis quasi einen „Mediaplan“ für die wirkungsvollste Platzierung aller meiner Ressourcen erhalten.

Gedacht – getan. Anschließend platzierte ich alle meine handlungsauslösenden Ressourcen genau an den Stellen in meinem Büro, an denen ich mich oft aufhielt oder wo ich oft hinschaute. Und als Marketinggag verteilte ich noch zusätzliche Ressourcen an den unmöglichsten Stellen. Ein Beispiel soll dies kurz illustrieren: Ich hatte mir aus meinem Sonnenblumen-Motiv und meinem Selbstmanagement-Ziel „Ich atme relaxt meine goldene Freiheit“ eine eigene Motivpostkarte gestaltet. Diese Postkarte platzierte ich anschließend an Orten, wo ich niemals oder nur sehr selten hinschaute. Zum Beispiel hinter dem Regal, unter dem Papierkorb, mitten in einem Buch, hinter der Heizung, unter der Blumenvase, unter dem Teppich oder unter dem Sitzkissen meines Bürostuhls. Die Lacher waren jedes Mal groß, wenn ich beim Putzen zufällig wieder auf diese Motivkarten stieß.

Die Idee, ein Werbemanager für mein eigenes Bedürfnis zu sein, faszinierte mich mehr und mehr. Das Tolle an dieser Vorstellung für mich als sparsamen Schwaben war, dass ich als Ressourcen-Werbemanager für mein eigenes Bedürfnis ein fast grenzenloses Budget zur Verfügung hatte. An dieser Vorstellung gefiel mir auch, dass ich niemand anderen mit meiner Werbung belästigte, weil ich ja nur Werbung für mein eigenes Selbstmanagement-Ziel machte, womit ich niemanden störte. Das Verrückteste aber war für mich, dass ich, als diese Idee erst einmal geboren war, aus dem Lachen nicht mehr heraus kam. Es hat mir einfach Spaß gemacht, die Prinzipien der Werbung für meine Zwecke zu kopieren. Ich fand es befreiend, dass ich in meinem eigenen Büro die Kontrolle darüber zurück gewonnen hatte, welche Botschaften mich unbewusst ansprechen und welche nicht. Mit dieser neuen Einstellung machte ich Tag für Tag in meinem Büro mehr Werbung für mein Selbstmanagement-Ziel.

In einem dritten Schritt hängte ich meinem Schreibtisch gegenüber auf einer freien Wandfläche eine Vergrößerung meines Sonnenblumenbildes im Format von zwei mal drei Meter auf. Mein Selbstmanagement-Ziel „Ich atme relaxt meine goldene Freiheit“ malte ich in großen Buchstaben über mein Bild. Ich platzierte mehrere täuschend echt aussehende Sonnenblumen in einer goldenen Vase direkt vor meinem Schreibtisch. Auf meinem Schreibtisch stand ein Bilderrahmen mit einem Foto von mir, das ich auch als Hintergrundbild auf dem PC und dem Handy verwendete, und überall im Büro hängten Postkarten mit meinem Selbstmanagement-Ziel. Im Hintergrund lief den ganzen Tag meine Entspannungs-CD, und die Hülle der CD lag immer auf meinem Schreibtisch. Im Raum roch es nach meinem neuen Lieblingsparfüm, und der goldene Flakon stand ebenfalls auf meinem Schreibtisch.

Mein „Wenn-Dann-Satz“ befand sich in Form einer längeren Postkarte mit einem gelben Elchmotiv neben meiner PC-Tastatur. Meine goldenen Münzen lagen ebenfalls auf meinem Schreibtisch.

Neben das Telefon hatte ich mein A-Situationstagebuch gelegt, das ich jeden Abend mit nach Hause nahm. Allen Personen in meiner Adressdatei habe ich einen eigenen Klingelton zugewiesen. Das Prinzip dabei war: Je nerviger die Person, desto beruhigender der ihr zugewiesene Klingelton. Bevor ich morgens mein Büro betrat, zog ich mich als Ritual zuerst auf der Toilette um und stieg in meine Boxershorts mit den Sonnenblumenmotiven. Erst dann öffnete ich meine Bürotür und betrat mein neu gestaltetes Büro. Anfangs kam ich bei dessen Anblick kaum aus dem Lachen heraus.

Mein Verhalten in meinem neu gestalteten „Selbstmanagement-Büro“ war unglaublich. Von wenigen Ausnahmen abgesehen konnte ich mich mehrmals am Tag in einer B-Situation zielführend verhalten. Dies waren meistens schwierige, aber vorhersehbare Situationen am Telefon mit Kunden und Mitarbeitern. Auch diese erfolgreich bewältigten Situationen hatte ich wieder in mein Tagebuch geschrieben. Motiviert von den Anfangserfolgen beim Aufschreiben meiner A-Situationen sammelte ich so alleine in einem Monat über 50 verschiedene B-Situationen, in denen ich in meinem Büro bereits zielgerichtet handeln konnte. Im Anhang IV habe ich einen kurzen Auszug aus meinem Tagebuch angefügt.

3. Schritt: Mein B-Situationstraining. Teil II - Embodiment

Im Grundkurs hatte ich mir als Embodiment eine Kopfstandübung aus dem Yoga ausgesucht. Warum ich dies anfangs nicht umsetzen konnte, beschreibe ich ausführlich im Kapitel 7 „Was waren meine Fehler im ABC-Training“.

4. Schritt: Mein B-Situationstraining. Teil III – Gezielte Vorbereitung

Nach und nach bin ich dann dazu übergegangen, nun auch ganz gezielt einzelne Situationen außerhalb meines Büros zu trainieren. Beispielhaft für viele andere B-Situationen, die ich gezielt vorbereitet habe, möchte ich die Vorbereitung einer speziellen Situation beschreiben, bei der ich besonders erfolgreich war. Die vorbereitete Situation hatte für mich einen Schwierigkeitsgrad von 65 Prozent. Sie bestand aus einer für mich schwierigen Besprechung mit einem langjährigen Kunden, der mich davon überzeugen wollte, ein geplantes Projekt drei Monate früher zu beginnen. Ich wollte dies nicht, weil meine Projektplanung gezeigt hatte, dass ich aus Kapazitätsgründen nicht zwei große Projekte gleichzeitig bewältigen konnte. Schon mehrere Tage vor dieser Situation hatten sich bei mir starke Vorläufersignale in Form von Schlafstörungen und Nervosität bemerkbar gemacht. Mein Wunsch war es nun, in dieser für mich belastenden Situation Ruhe zu bewahren und Souveränität auszustrahlen. Die Besprechung fand in einer Hotellobby statt. Ich reiste deshalb eine Stunde früher an und verteilte alle meine Ressourcen in der Hotelhalle.

Extra für diesen Termin hatte ich mein Selbstmanagement-Ziel auf Postkarten drucken lassen. Da mir mein Spruch „Ich atme relaxt meine goldene Freiheit“ zu

auffallend erschien, wagte ich einen spannenden Versuch und reduzierte mein Selbstmanagement-Ziel auf das Wort „Relax“. Diese Relax-Postkarten verteilte ich überall auf den Tischen in der Lobby. Zum Glück war gerade die Jahreszeit, in der Sonnenblumen blühten, und so hatte ich mir vor dem Termin zwei große Blumen im Blumenladen gekauft und als Geschenk verpacken lassen. Diese legte ich auffällig neben mir auf den Tisch in der Hotellobby. Falls ich gefragt werden würde, für wen die Blumen seien, hätte ich geantwortet, es sei ein Geschenk für meine Frau, die ich später treffen würde. Selbstverständlich hatte ich meine Boxershorts mit Sonnenblumenmotiven angezogen, mein Parfüm angesprüht, meinen goldenen Ring angesteckt, mein Micro Move war eingeübt.

Mein „Wenn-Dann-Plan“ („Immer, wenn ich eine unbestimmte Angst in mir spüre, dann atme ich sofort achtmal mit meiner Yoga-Atmung durch die Nase tief ein und aus“) war durch viele erfolgreich bewältigte B-Situationen im Vorfeld perfekt eingeübt. Meine Münzen hatte ich in meiner Hosentasche. Extra für diese B-Situation hatte ich mir in meiner Rolle als Werbemanager für mein Bedürfnis noch einen Gag einfallen lassen. Tage vor der geplanten Besprechung ließ ich zehn weiße T-Shirts mit dem Spruch „Relax“ bedrucken. Ich bat ein paar mir bekannter Studenten um die Teilnahme an einem Experiment und beauftragte sie, mit dem T-Shirt und einer Sonnenblume in der Hand um 12 Uhr einmal durch die Hotellobby zu laufen. Weitere Erklärungen gab ich ihnen nicht.

Für mich als Werbemanager war es eine geniale Idee, um meine sozialen Ressourcen zu aktivieren. Und um noch mehr Werbung für mein Selbstmanagement-Ziel zu machen, bat ich meine beiden besten Freunde, mir um 12.20 Uhr und um

12.40 Uhr jeweils eine SMS mit dem Wort „Relax“ zu schicken. Falls alle Stricke reißen sollten und es mir trotz aller Ressourcen nicht gelingen sollte, mein neues neuronales Netz in dieser Belastungssituation zu aktivieren, hatte ich mir noch eine „Ressourcentankstelle“ eingerichtet, die aus einem iPod mit meiner Entspannungsmusik bestand. Diese Ressourcentankstelle platzierte ich in meinem Auto vor der Hoteleinfahrt. So hatte ich einen Rückzugsraum vorbereitet, den ich, falls die Belastungssituation zu groß für mein neues neuronales Netz werden sollte, mit der Bemerkung, ich müsse noch kurz etwas aus dem Auto holen, aufgesucht hätte.

Da es den Umfang dieser Arbeit sprengen würde, genau zu beschreiben, wie meine so exakt vorbereitete B-Situation im Detail ablief, möchte ich das Ergebnis in einem Wort zusammenfassen: voller Erfolg. Die überall platzierten Ressourcen trugen dazu bei, dass ich ruhig und entspannt mit meinem Kunden einen Kompromiss aushandeln konnte. Nach dieser erfolgreichen B-Situation war ich so motiviert und vom Erfolg angestachelt, dass ich mir noch am selben Abend gleich eine neue B-Situation ausgewählt habe, die ich ähnlich vorbereiten wollte.

5. Schritt: Mein C-Situationstraining. Teil I - Vorläufersignale

Beim Schreiben des Tagebuches fiel mir auf, dass es Tage gab, an denen ich mich häufiger zielgerichtet verhalten konnte als an anderen Tagen. Da ich zu diesem Zeitpunkt noch kein Muster hinter diesen Verhaltensunterschieden erkennen konnte, entwarf ich mir eine Liste, in der ich meine wechselnden Emotionen eintrug, die ich den Tag über hatte. Schon nach ein paar Tagen konnte ich schwarz auf weiß in

meiner Auswertung nachlesen, dass sich bei mir vor jeder ereigneten C-Situation ein Stimmungswechsel vollzogen hatte. Da viele dieser Stimmungswechsel bei mir über Nacht auftraten, hatte ich ihnen anfangs keine Bedeutung beigemessen. Doch mit meiner Auswertung erkannte ich nun wie in einer Rückblende ihren Sinn. Wie eine rote Ampel schickte mir mein Körpergefühl bereits Tage vor der eigentlichen C-Situation ein Stopp-Signal. Dieses Stopp-Signal lernte ich als Vorsichtshinweis zu interpretieren, der mir sagte: „Achtung, noch einen Schritt weiter und die alte Belastungsroutine startet wieder.“ Mit der Zeit lernte ich immer besser, diese Körpergefühle nicht mehr nur als banale Stimmungsschwankungen zu betrachten, sondern sie als wertvolle Entscheidungshilfen zu nutzen. Als ich verstand, dass meine Körpergefühle somatische Marker waren, die mir Vorläufersignale für eine C-Situation lieferten, wurde mein ZRM-Training immer einfacher.

Wie ein Detektiv notierte ich mir morgens gleich nach dem Aufstehen und abends vor dem Schlafengehen jedes scheinbar noch so unbedeutende Körpergefühl in mir. Ich schrieb auch jeden Stimmungswechsel, den ich den Tag über wahrgenommen hatte, in mein Tagebuch. Und es machte mir riesigen Spaß, wie ein Detektiv aus der Fernsehserie „CSI“ nach Spuren, Mustern und Gemeinsamkeiten in diesen Körpergefühlen oder Stimmungswechseln zu suchen. Meine Aufzeichnungen wurden von Woche zu Woche umfangreicher und detaillierter. Während der Detektiv am Ende aus vielen kleinen Beweisstücken einen Tathergang rekonstruieren kann, so konnte ich am Ende anhand der Gefühlsbeschreibungen die „geheimen Muster“ meiner C-Situationen entschlüsseln. Meine morgens aufgeschriebenen Körpergefühle wurden für mich so zu einem „Emotionsbarometer“. Ich lernte diese Emotionen als Vorläufersignale zu interpretieren. Ich konnte an ihnen wie an einem klassischen

Wetterbarometer sehr gut ablesen, wie sich aufgrund meiner inneren und äußeren Vorläufersignale meine Stimmung entwickeln würde: wenig Vorläufersignale gleich gute Stimmung mit wenig Stress – viele Vorläufersignale gleich schlechte Stimmung mit viel Stress. Im Laufe eines Jahres identifizierte ich so über 26 innere und äußere Vorläufersignale.

Ich leitete daraus die Erkenntnis ab, dass immer, wenn ein Vorläufersignal auftritt, die Wahrscheinlichkeit sehr hoch ist, dass mein altes maladaptives neuronales Netzwerk in einer Belastungssituation aktiviert wird. Ich brauchte also nichts anderes zu tun, als meinen Ressourcenpool verstärkt zu aktivieren, wann immer ich ein Vorläufersignal spürte. Als ich das verstanden hatte, verspürte ich noch mal einen sehr großen Motivationsschub. Denn von diesem Tag an fühlte ich mich nicht mehr als Gefangener meiner automatisch ablaufenden emotionalen Belastungsroutine, sobald eine C-Situation eintrat. Dieses neue Gefühl empfand ich als große innere Freiheit, denn ich hatte jetzt eine Methode verinnerlicht, mit der ich selbstbestimmt meinen Gefühlszustand beeinflussen konnte. Ich musste nicht länger als Sklave meiner Gefühlsreaktion hilflos mit ansehen, wie ein immer gleiches Verhaltensmuster als Antwort auf eine Belastungssituation ablief. In diesem Augenblick spürte ich zum ersten Mal ganz deutlich, wie gut und befreiend es sich anfühlt, wenn man selbst entscheiden kann, wie man sich in einer schwierigen Situation fühlen möchte. Im Anhang II „Selbstbeobachtungs-System“ habe ich die komplette Liste meiner inneren und äußeren Vorläufersignale angefügt.

Um mein Training noch effektiver zu gestalten, beschloss ich damals, aus meinen Aufzeichnungen ein Spiel zu machen, dem ich den Namen „Bullshit-

Frühwarnsystem“ gab. Ziel dieses Trainingspiels war es, durch Selbstbefragung herauszufinden, in welcher emotionalen Verfassung ich mich befand und ob es Vorläufersignale gab. Im Sinne dieses Spiels betrachtete ich alles, was mich von meinem Thema „Vom Stress zur Ruhe“ abbringen wollte, als „Bullshit“. Und diesen „Bullshit“ wollte ich mit einem Frühwarnsystem so früh wie möglich erkennen, um mich anschließend darauf vorbereiten zu können.

6. Schritt: Mein C-Situationstraining. Teil II

Da ich C-Situationen, weil sie unvorhergesehen sind, nicht vorbereiten konnte, habe ich diese Situationen folglich auch nicht trainiert. Nachdem ich mir jedoch im Laufe meines Trainingsprozesses angewöhnt hatte, alle C-Situationen und besonders die, die ich noch nicht erfolgreich bewältigt hatte, ebenfalls in ein Tagebuch zu schreiben, machte ich eines Tages eine spannende Entdeckung. Durch mein akribisches Aufschreiben stellte ich fest, dass die meisten Belastungssituationen nicht plötzlich über mich hereinbrachen. Stattdessen liefen sie alle nach einem gleichen Muster ab. Und ich reagierte jedes Mal mit dem gleichen Automatismus. Anders ausgedrückt: Jedes Mal wurde in dieser Belastungssituation mein altes maladaptives neuronales Netz aktiviert. Erst als mir dieses Prinzip bewusst war, konnte ich mich anders verhalten. Weil ich immer schneller die Vorläufersignale für eine sich anbahnende Belastungsroutine erkennen konnte, fiel es mir immer leichter, meine Ressourcen zu aktivieren. So verwandelten sich viele C-Situationen plötzlich in B-Situationen, weil ich sensibel war für das Erkennen der Vorläufersignale.

Aber das Schönste war natürlich, als ich eines Tages in einer belastenden C-Situation bemerkte, dass sich bei mir mittlerweile ein neuer Automatismus gebildet hatte und ich so reagieren konnte, wie ich es mir immer gewünscht habe. An diesem Tag schrieb ich in mein Tagebuch, dass es für mich das größte Gefühl seit Jahren sei, ganz deutlich zu spüren, dass ich eine neue Willensfreiheit erworben hätte. Wie bereits im Kapitel „Belohnungssystem“ ausführlich beschrieben trägt ein solch überraschend eintretendes Erfolgserlebnis sehr stark dazu bei, dass das wohladaptive neuronale Netz stärker gebahnt und ausgebaut wird. Und als ich mich dann auch noch für dieses Erfolgserlebnis ausgiebig belohnte (z.B. mit einer Extraportion Schokolade, die es immer nur bei Erfolgserlebnissen gab), konnte ich den Effekt mit dieser Selbstkonditionierung sogar noch steigern. Wenn eine C-Situation einmal zu schwierig für mein neuronales Netzwerk war und ich wieder mit meiner alten Belastungsroutine reagiert hatte, versuchte ich mir mit einer Selbstberuhigungsformel zu sagen: „OK, war der Tag auch nicht mein Freund, so war er mein Lehrer.“ Anschließend notierte ich diese Situation auch wieder in meinem Tagebuch und sagte zu mir: „So, du blöde C-Situation, du hast mich jetzt einmal aus dem Konzept gebracht, aber ein zweites Mal überraschst du mich nicht mehr. Denn dann bist du ja nur noch eine B-Situation, und die kann ich vorbereiten, weil ich jetzt ja die Vorläufersignale erkannt habe.“

Im Anhang liefere ich zum besseren Verständnis eine Zusammenstellung meiner Tagebuchaufzeichnungen, die zum einen beispielhafte C-Situationen beschreiben, die ich nicht bewältigt habe, und zum anderen solche, die ich erfolgreich bestand.

7. Schritt: ZRM-Tag

Im Laufe meines Trainingsprozesses hatte es sich ergeben, dass ich einmal im Monat die Aufzeichnungen meiner Trainingserfolge noch einmal durchlas. Ich wollte so herausfinden, was sich noch verbessern ließ und wo sich Fehler eingeschlichen hatten. Nach und nach entwickelte sich daraus ein Ritual. Einmal im Monat machte ich fortan einen ZRM-Tag, zu dem ich mich für ein paar Stunden an einen ruhigen Ort zurückzog. Dieser ZRM-Tag war für mich auch so etwas wie ein Experimentierlabor-Tag, an dem ich alle meine Ressourcen überprüfen und verbessern konnte. So suchte ich z.B. im Internet nach neuen Fotos für mein Selbstmanagement-Ziel und versendete diese Fotos an Freunde und Bekannte mit der Bitte, mir hierzu einen Ideenkorb zu schicken.

Diesen wertete ich mit somatischen Markern aus und versuchte herauszufinden, ob es Formulierungen oder Wörter gab, die einen noch höheren somatischen Marker bei mir auslösen würden. Nach einiger Zeit fing ich auch an, alle C-Situationen aufzuschreiben, die ich noch nicht bewältigen konnte. Auch hier suchte ich wieder nach Mustern, um meine Automatismen herauszufinden: Wie reagiere ich in welchen Belastungssituationen? Hierfür war es für mich eine große Hilfe, dass ich schon frühzeitig begonnen hatte, meine Vorläufersignale für eine Belastungssituation zu notieren (siehe Schritt 3). Erst als mir diese Vorläufersignale bewusst waren, habe ich versucht, mir ein Stoppsignal zu erarbeiten, mit dem ich die sich anbahnende Belastungssituation unterbrechen konnte.

Hierzu besorgte ich mir eine Schiedsrichterpfeife in goldener Farbe, die ich als Kette um den Hals trug. Mit einem „Wenn-Dann-Plan“ habe ich mir die Formulierung entwickelt: „Immer wenn ich ein Vorläufersignal spüre, dann blase ich mit voller Kraft in meine Pfeife.“ Nachdem ich dies zwei-, dreimal alleine in meinem Büro ausprobiert hatte, war dieses laute Stoppsignal bei mir mental verankert, so dass es in der Folgezeit genügte, wenn ich in einer Belastungssituation mit meinem „Wenn-Dann-Plan“ dieses Stoppsignal mental aktivierte. Anschließend aktivierte ich mit meinem Ressourcenpool mein wohladaptives neuronales Netz, so dass ich mich wieder zielführend verhalten konnte. Im Nachhinein betrachtet war für meinen Trainingsprozess dieser ZRM-Tag im Monat am wichtigsten, weil mir diese Nachbearbeitung bewusst machte, wie stabil mein neuronales Netz bereits geworden war und an welchen Situationen ich noch arbeiten musste.

Ziel dieses Kapitels war es, meinen eigenen Trainingsprozess nachvollziehbar zu beschreiben. Thema des nächsten Kapitels wird es sein, meine Fehler darzustellen, die mir im Training mit dem Situationstypen-ABC passierten, und zu erklären, was ich daraus gelernt habe.

Kapitel 7: Was waren meine Fehler im Training?

Im Nachhinein betrachtet war mein Hauptfehler mein Übereifer. Im Folgenden möchte ich stichwortartig meine wichtigsten Fehler im Training auflisten. Mit „wichtig“ meine ich in diesem Zusammenhang, dass mir diese Fehler am meisten geholfen haben besser zu werden. Training besteht immer aus Versuch und Irrtum. Und oft entstehen die besten Ideen zufällig, quasi als Nebenprodukt, wenn man etwas ganz anderes ausprobieren wollte. So bin ich auf die Idee gekommen, die Prinzipien der Werbung für meine Zwecke umzufunktionieren. Aus diesem Grund beschreibe ich meine Fehler auch nach dem Motto: „Was würde ich anders machen, wenn ich mit meinem jetzigen Wissen noch einmal von vorne anfangen könnte?“

- * Ich würde gleich von Anfang an mit leichten, konkreten B-Situationen üben. Mit schwierigen B-Situationen zu beginnen macht überhaupt keinen Sinn. Der Erfolgsfaktor lag bei mir bei null Prozent. Aber ich wollte es unbedingt wissen und sah das Arbeiten mit B-100-Situationen als Herausforderung an. Das würde ich heute komplett anders machen.
- * Ich würde nicht mehr mit so vielen Selbstmanagement-Zielen gleichzeitig arbeiten. Zeitweise war ich mit bis zu neun Zielen gleichzeitig beschäftigt. Anfangs konnte ich mich nicht für ein Thema entscheiden. Hätte ich mich gleich entschieden, hätte ich mir wohl viel Arbeit erspart. Frei nach dem Motto: Der Fuchs, der viele Hasen jagt, fängt am Ende keinen.
- * Ich würde meine Ressourcen weniger mit dem Verstand aussuchen. Hierin erwies ich mich nämlich als wahrer Meister. Es ist mir anfangs sehr schwer gefallen, den Unterschied zu spüren, ob ich eine Ressource mit einem

somatischen Marker oder mit dem Verstand ausgewählt habe. Und selbst wenn ich mich an die 200-Millisekunden-Regel gehalten hatte - die Bewertung durch den somatischen Marker kommt immer schneller (200 Millisekunden) als die Bewertung durch den bewussten Verstand (800 Millisekunden) -, ist es mir trotzdem noch sehr schwer gefallen, diese Bewertung durch einen somatischen Marker zu akzeptieren. Deshalb habe ich auch so lange mit Ressourcen gearbeitet, die mein Verstand super kreativ fand, mein somatischer Marker aber gar nicht.

- * Ich würde meine Bildauswahl verbessern. Ich habe mich in meinem Übereifer als Werbemanager darauf konzentriert, was mich momentan bedrückte, und nicht das Bild gewählt, das den Zugang zu dem darstellte, was ich erreichen wollte. Ich wollte zum Beispiel beim Thema Abnehmen mit einem Photo arbeiten, das mich in ganz hässlicher Pose mit einem fetten „Schwimmring“ um die Hüften zeigte. Dazu habe ich dann ein Selbstmanagement-Ziel gebastelt, das lautete: „Ich beschütze meinen Körper gegen die heimtückischen Angriffe der hinterlistigen Kalorienmonster.“ Ich finde das auch ein gutes Beispiel, um zu zeigen, wie es nicht geht. Dieses Selbstmanagement-Ziel hörte sich zwar für den Verstand lustig an, aber vom somatischen Marker gab es hierfür keine Zustimmung. Also gab es auch keine positive Umsetzung. Einfach unglaublich: Während ich diese Arbeit schreibe und ich in meinen alten Aufzeichnungen blättere, wird mir erst richtig bewusst, wie viel Zeit mich dieser Irrweg gekostet hat. Alleine mit dem „Fat Frank Photo“, so hatte ich das Bild selbst genannt, verbrachte ich Wochen. Ich habe sogar einen kompletten Ressourcenpool mit meinem bewussten Verstand

zusammengestellt. Und ich habe versucht, B-Situationen zu trainieren.

Funktionierte natürlich nicht. Aber jetzt weiß ich wenigstens, warum.

- * Ich würde mein „Selbstbeobachtungs-System“ (Anhang II) verbessern. Auch hier ist es wichtig, die Vorläufersignale mit den somatischen Markern zu bewerten. Ich habe zu spät bemerkt, dass ich bei meinem Vorläufersignal-Check ein vollkommen falsches Ergebnis erhielt, wenn ich meine Fragen nur mit dem Verstand beantwortete. Erst als ich die Beantwortung nur mit den somatischen Markern machte, sind meine Ergebnisse realistischer geworden. Bei der Beantwortung der Fragen durch den bewussten Verstand habe ich mir manche Situation oft schönegeredet nach dem Motto: „Ach, das ist ja gar nicht so schlimm heute.“ Erst als ich die Fragen mit somatischen Markern anging, kam ich teilweise zu sehr konträren Ergebnissen. Mit dem Klarwerden dieses Prinzips konnte ich schwierige Situationen als solche annehmen. Davor hatte ich mir selbst und anderen oft etwas vorgemacht, indem ich belastende Situationen verdrängt und vor mir selbst geleugnet hatte nach dem Motto: „Ist nicht so schlimm, das halte ich noch aus.“ Durch diesen Fehler habe ich gelernt, meine Gefühlslage besser einzuschätzen und meine Bedürfnisse ehrlicher zu kommunizieren.
- * Ich würde mein „Selbstbeobachtungs-System“ (Anhang II) jetzt auch ganz anders aufbauen. Im Laufe meines zweijährigen Selbstversuchs mit dem Zürcher Ressourcen Modell (ZRM) habe ich die Erfahrung gemacht, dass Listen anscheinend generell eher den bewussten Verstand aktivieren. Ich vermute, dass man automatisch länger darüber nachdenkt, wenn man die Aussage eines Satzes in einer Auflistung bewertet, als wenn man ein Bild bewerten würde. Wenn ich noch einmal ein „Selbstbeobachtungs-System“

entwickeln würde, dann würde ich versuchen, zu jedem meiner Vorläufersignale ein passendes Bild zu finden. Ich glaube, dass man auf diese Weise die Bewertungen des Unterbewusstseins mittels somatischer Marker besser verstehen lernt.

- * Ich würde als „Werbemanager“ meine Ressourcen besser auswählen. Zeitweise hat mich die Idee, Werbemanager meines Bedürfnisses zu sein, so in ihren Bann gezogen, dass ich mir täglich neue Ressourcen ausgedacht habe. Das hatte zur Folge, dass ich zeitweise in meinem Büro bis zu 35 verschiedene Ressourcen platziert hatte. Ich dachte damals, dass alle Gegenstände, die eine goldene oder eine sonnenblumen-gelbe Farbe haben, auch mein neuronales Netz aktivieren würden. Ich bin so selbstverliebt in meine kreativen Ressourcen gewesen, dass ich sogar einen neuen Namen dafür erfunden habe: „Talking Pieces“. Damit habe ich einen zwei- oder dreidimensionalen Gegenstand bezeichnet, der für ein Selbstmanagement-Ziel steht und das neuronale Netz aktiviert. Das funktioniert allerdings nur, wenn die „Talking Pieces“ nicht nur hübsch und kreativ sind, sondern auch einen positiven somatischen Marker in mir auslösen.
- * Ich würde mir ein anderes Embodiment aussuchen. Das mit dem Kopfstand war wieder so eine „Kopf“-Sache, ohne genau zu überlegen, wie lange es für einen Anfänger dauert, bis er einen Kopfstand frei im Raum hinbekommt. So hatte ich alleine für das Kopfstandtraining neun Monate gebraucht. Ich übte dabei jeden Tag morgens und abends je fünf Minuten. Heute würde ich mir ein einfaches Embodiment auswählen, das mein Bedürfnis nach Ruhe und Erholung körperlich ausdrückt.

Storch & Riedener (2006) schreiben dazu auch in „Ich pack‘ s - Selbstmanagement für Jugendliche“, der Vorteil der Beeinflussung von Einstellungen und Stimmungen durch das Embodiment liege darin, dass die Körperhaltung auch unter großem Stress der willkürlichen Beeinflussung zugänglich bleibe. Mit einem anderen Embodiment hätte ich also meine gewünschte Stimmung selbst besser bestimmen können. Storch & Riedener: „Ob ich aufrecht oder mit eingefallenen Schultern sitze, kann ich leicht selbst beobachten, und auch im größten Prüfungsstress bin ich in der Lage, meine Schultern zurückzunehmen und meine Atmung zu verändern.“ Während es vielen Menschen schwer falle, ihre Stimmungen direkt zu verändern, insbesondere in Stress-Situationen, gelänge es jedem, die Körperhaltung so zu optimieren, dass die passende Stimmung erzeugt werden könne.

Mit welchem Fehler hatte ich am längsten „gekämpft“?

Ich fand anfangs keinen Mittelweg und wusste nicht recht, wie ich mich gegenüber meinen engsten Mitmenschen verhalten sollte. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass ich in der Anfangsphase während des Lernprozesses sehr künstlich war. Ich habe mich damals bemüht, mich bewusst anders und richtig zu verhalten. Das hat meine Umgebung natürlich gleich mitbekommen und mich dementsprechend „aufgezogen“. Das hat mich wiederum sehr verletzt, und es hat mich enorme Kraft gekostet, diese negativen Emotionen wieder herunter zu regulieren. Vermutlich wollte ich zu der Zeit mit aller Kraft ein anderer Mensch werden. Erst sehr viel später

ist mir klar geworden, dass man durch das ZRM-Training kein neuer Mensch wird, sondern derselbe bleibt. Verändern kann ich nur die Art und Weise, wie ich mit mir selber umgehe. Peinlich - aber ich dachte wirklich, jetzt werde ich ein anderer Mensch. Es hat dann eine Weile gedauert, bis ich akzeptieren konnte, dass das nicht der Sinn eines ZRM-Trainings ist. Im Prinzip bleibt man immer der gleiche Typ. Aber man kann durch Selbstkonditionierung lernen, sich in belastenden Situationen neu und anders zu verhalten.

Welchen Fehler konnte ich am wenigsten zugeben?

Unangenehme Tatsachen zu akzeptieren. Erst durch mein tagebuchartiges Aufschreiben ist mir unmissverständlich klar geworden, dass meine Probleme eher im privaten Bereich als im geschäftlichen Bereich zu suchen waren. In meiner Selbstwahrnehmung waren es Streitigkeiten in der Firma, aber laut Aufzeichnung waren es besonders Streitigkeiten im privaten Bereich am Wochenende, die in mir starke negative Emotionen ausgelöst haben. Ich lernte beim tagebuchartigen Aufschreiben das bewusste Hinschauen. Wenn ich z.B. meine ABC-Situationen nicht notiert hätte, dann hätte ich meine Affektbilanz bestimmt häufiger viel positiver eingeschätzt, als sie tatsächlich gewesen ist. Ich hätte mir länger selbst etwas vorgemacht. Indem ich mir eingebildet hätte, die meisten C-Situationen gut bewältigt zu haben.

Ohne Tagebuch hätte ich viele meiner Probleme durch Verharmlosung einfach verdrängt. Da steckte dann wohl die Angst dahinter, dass sich durch dieses genaue Hinschauen eher Fragen auftun, die ich zum damaligen Zeitpunkt lieber

unbeantwortet ließ. Zu meinen wahren Bedürfnissen zu stehen, zuzugeben, dass mich eine Situation überforderte und ich eine Pause brauchte, das konnte ich anfangs nicht. Durch meine Selbstbeobachtung habe ich herausgefunden, dass auch hinter diesem Muster wieder eine Angst stand. Und zwar die Angst, dass ich nicht mehr geliebt werde, wenn ich meine Bedürfnisse auslebe. Erst als mir das klar geworden ist, konnte ich an diesem Muster arbeiten. Ich suchte mir eine B-Situation aus, die das gleiche Muster aufwies, aber für mich noch zu bewältigen war. Und so konnte ich dann Schritt für Schritt mein wohladaptives Netzwerk stabilisieren.

Was hat am meisten Zeit gekostet?

Im Nachhinein betrachtet hat es mich unendlich viel Zeit gekostet, die Fragen für mein „Bullshit-Frühwarnsystem“ zusammenzustellen. Hier hatte ich mich auch stark verzettelt. Ständig suchte ich nach neuen Fragen oder strich wirkungslose Fragen. Wenn ich diese Übung schon fix und fertig in einem Supermarkt bekommen hätte, hätte ich mir viel Zeit sparen können. An manchen ZRM-Tagen saß ich bis zu drei Stunden vor Büchern und Listen, wertete C-Situationen aus, alles in der Hoffnung, noch ein Vorläufersignal zu finden. Meinen Fernseher habe ich in dieser Zeit so gut wie nie eingeschaltet. Selbst wichtige Nachrichten erfuhr ich oft erst Tage später, so sehr war ich in meinen Selbsterkenntnisprozess und in das Training mit dem Situationstypen-ABC vertieft. Zum Schuss aber hat sich die große Zeitinvestition gelohnt.

Kapitel 8: Was hat sich verbessert durch das ABC-Training?

In diesem Kapitel möchte ich nun stichwortartig beschreiben, was sich in meinem Verhalten durch das Training mit dem Situationstypen-ABC genau verbessert hat.

Ich habe gelernt, mehr mit Selbstregulation als mit Selbstkontrolle zu arbeiten.

Ich habe viel weniger negative Gedanken und grübele nicht mehr so lange.

Ich habe gelernt, was genau meine Bedürfnisse sind.

Ich kann wesentlich klarer meine Bedürfnisse äußern, wenn ich z.B. eine Pause brauche. Dadurch bin ich weniger zickig zu meinen Mitmenschen geworden.

Ich schreibe keine E-Mails mehr, wenn ich wegen jemandem genervt bin, sondern sage es ihm direkt, wenn es einen günstigen Zeitpunkt dafür gibt.

Ich kann jetzt auch mal selbstbestimmt wütend sein, ohne nachher ein schlechtes Gewissen zu haben.

Ich bewerte eine negative Einzelwahrnehmung nicht mehr so, als ob deshalb gleich die ganze Welt zusammenbricht.

Ich spüre und kann wahrnehmen, wenn es Zeit ist, dass ich eine Pause brauche.

Ich habe jetzt eine höhere Frustrationstoleranz.

In Belastungssituationen reagiert meine Haut nur noch sehr selten mit einem Neurodermitis-Schub.

Ich brauche zur Behandlung meiner Neurodermitis keine Cortison-Präparate mehr, sondern komme mit einer natürlichen Pflegesalbe aus.

Ich habe nur noch sehr wenige emotional instabile Tage im Monat.

Von anfangs 23 emotional instabilen Tagen im Monat habe ich jetzt im Durchschnitt noch drei bis fünf „aufgewühlte“ Tage im Monat.

Ich habe gelernt, dass das Gras auch nicht schneller wächst, wenn ich daran ziehe.

Meine Selbstberuhigungs-Kompetenz hat sich enorm verbessert.

Ich habe durch mein Selbstmanagement-Ziel körperlich gespürt, was man im Alltag mit dem Spruch zusammenfasst: „In der Ruhe liegt die Kraft“.

Ich erkenne jetzt automatisch Vorläufersignale einer Belastungssituation.

Sobald ich diese Vorläufersignale spüre, kann ich automatisch mein mentales Stoppsignal aktivieren.

Anschließend kann ich mich mit meinem Ressourcenpool wieder in meine gewünschte Stimmungslage bringen.

Es ist für mich selbstverständlich geworden, mein Selbstmanagement-Ziel umzusetzen. Es ist jetzt eher unnormal für mich, wenn ich in einer Belastungssituation mit einem alten Verhaltensmuster reagiere.

In meinem Tagebuch mit erfolgreich bewältigten A-Situationen standen am Ende meiner Aufzeichnungen nach drei Monaten 200 einzelne Situationen.

In meinem Tagebuch mit erfolgreich bewältigten B-Situationen standen am Ende meiner Aufzeichnungen nach acht Monaten 50 einzelne Situationen.

In meinem Tagebuch mit erfolgreich bewältigten C-Situationen standen am Ende meiner Aufzeichnungen nach acht Monaten 80 einzelne Situationen.

In meinem Tagebuch mit nicht erfolgreich bewältigten C-Situationen standen am Ende meiner Aufzeichnungen nach acht Monaten 39 einzelne Situationen.

Insgesamt habe ich 50 einzelne B-Situationen ganz konkret mit meinem Ressourcenpool vorbereitet. Für diese Vorbereitung habe ich mein Übungsspiel „Bullshit-Frühwarnsystem“ und mein „Selbstbeobachtungs-System“ verwendet.

Insgesamt habe ich mich während der acht Monate meiner Aufzeichnungen 90 Mal ganz konkret belohnt – entweder für eine erfolgreiche B-Situation oder für eine erfolgreiche C-Situation.

Jetzt beim Schreiben dieses Kapitels kommt mir mein Trainingsprozess außerordentlich lang vor. Auf der anderen Seite ist es aber auch so, dass wir alle in dem Wissen erzogen worden sind, dass das Erlernen einer Sportart, einer Kunst, eines Berufs sehr viel Zeit und Erfahrung braucht. Aber was das Erlernen von psychischen Prozessen betrifft, gehen wir davon aus, dass dies rein auf Erkenntnisbasis funktioniert. Unsere Alltagssprache gibt uns dafür ausreichend Beweise. Wie oft sagen wir zu jemandem: Sei doch nicht so ängstlich, sei mutiger, sei doch vernünftiger, sei doch ruhiger, sei doch entspannter, sei doch logischer, sei doch

irgendwas. Irgendwie scheint es noch nicht im Alltagswissen angekommen zu sein, dass man maladaptive neuronale Netze nicht durch kognitive Formulierungen verändern kann. Das geht nur über starke positive somatische Marker, viel Training und tolle Belohnungen. Somit braucht es eben auch seine Zeit, um psychische Prozesse zu trainieren.

Was sagen meine Bekannten/Freunde/Partner über meine Veränderung?

Während des Schreibens an dieser Abschlussarbeit habe ich die Menschen in meiner Umgebung befragt: Wie nehmt ihr mich jetzt wahr? Habe ich mich verändert? Wenn ja, wie und in was?

Ein Freund:

„Frank ist in Alltagssituationen viel ruhiger geworden, aber es gibt immer noch genügend Situationen, in denen er noch wie der alte Frank reagiert.“

Meine Freundin, mit der ich seit elf Jahren zusammen lebe:

Sie sagt, wenn es einfache Belastungen seien, dann klappe das schon sehr gut bei mir, ich sei nicht mehr solch eine „Diva“ wie früher. Aber bei starken und sehr lange andauernden Belastungssituationen würde ich immer noch in alte Verhaltensmuster zurückfallen. Besser geworden sei, dass ich ihr gegenüber klar äußern könne, was ich will oder was mein Bedürfnis ist. Und mit der Zeit sei es mir auch gelungen, dies mit wertschätzenden Worten zu kommunizieren.

Meine Mitarbeiter in der Firma:

Ich sei ein besserer Chef geworden. Sei freundlicher, sage sofort, wenn was nicht stimmt. Rastete nicht mehr aus, wenn Mitarbeiter Fehler machen. Sei nicht mehr so schnell genervt wie früher.

Ein Geschäftspartner:

War richtig geschockt, als ich ihm erzählte, wie ich früher in Belastungssituationen reagiert habe.

Meine alten Freunde:

Die erkennen mich nicht wieder. Für die bin ich die Ruhe in Person geworden. Aber ansonsten immer noch der alte Frank.

Meine Mutter:

Wundert sich sehr, dass ich so ruhig und gelassen geworden bin.

Kapitel 9: Wie trainiere ich heute

Das neuronale Netz meines Selbstmanagement-Ziels „Ich atme relaxt meine goldene Freiheit“ ist nach über zwei Jahren ZRM-Training sehr stabil geworden. Wie bereits im vorherigen Kapitel ausführlich beschrieben, übernimmt mein wohladaptives neuronales Netz mittlerweile in über 80 Prozent aller meiner Belastungssituationen die Steuerungsfunktion. In diesem Kapitel möchte ich deshalb beschreiben, wie ich heute trainiere und was ich nicht mehr trainiere. Beginnen möchte ich mit der Beschreibung, was nicht mehr Bestandteil meines aktuellen Trainingsprozesses ist.

*Wie ich nicht mehr trainiere

Die vielen Erfolge haben meine Tagebücher überflüssig gemacht. Ich schreibe heute keine A-Situationen mehr auf. B-Situationen bereite ich nur noch sehr selten ganz spezifisch vor. Und in mein B-Situationstagebuch schreibe ich auch nichts mehr. Das gleiche gilt für mein C-Situationstagebuch.

Mit meinem Bullshit-Frühwarnsystem arbeite ich ebenfalls nicht mehr. Mittlerweile hat sich der Prozess der Vorläufersignal-Wahrnehmung bei mir automatisiert. Ich spüre jetzt sofort, wenn sich eine Belastungssituation anbahnt. Und ich habe jetzt gelernt, meinem Autopiloten zu vertrauen. Ich verlasse mich einfach darauf, dass ich mich in einer Belastungssituation schon richtig verhalten werde.

Was ich jedoch immer noch mache ist, mich für Erfolge zu belohnen. Daraus ist ein festes Ritual geworden. Für jede Gelegenheit, in der ich mich in einer Belastungssituation zielgerecht verhalten konnte, kaufe ich mir eine leckere Praline in einer Konditorei. Diese esse ich dann mit Bedacht und freue mich riesig über mein stabiles neuronales Netz. Meistens führe ich dann ein stilles Selbstgespräch und bedanke mich bei meinem immer stärker werdenden neuronalen Netz. Das klingt zwar ein wenig kitschig, aber sehr oft sage ich dann: „Na, der Belastungssituation haben wir es wieder gezeigt.“ In so einer Situation lache ich meistens über mich selbst. Es ist einfach ein „turbogeiles Gefühl“, wenn man es geschafft hat, sein Verhalten selbst zu beeinflussen. Ich finde das so gigantisch, dass ich gar nicht aufhören kann, mich dafür bei meinem wohladaptiven neuronalen Netz zu bedanken.

Auf der anderen Seite gibt es natürlich auch noch Situationen, die ich selbst nach zwei Jahren Training immer noch nicht bewältigen kann. Da möchte ich mir auch nichts vormachen. ZRM hat aus mir keinen Roboter gemacht. Andererseits kann es vorkommen, dass ich manchmal in Belastungssituationen einfach keine Lust habe, mich ressourcenorientiert zu verhalten. Das passiert zum Beispiel dann, wenn ich der Meinung bin, dass ich ungerecht behandelt werde. Dann lasse ich mich durchaus auch mal auf eine Konfrontation ein. Ich glaube, dass es „gesundheitsschädlich“ ist, wenn man immer lieb und nett zu allen Menschen ist. Manchmal möchte ich einfach meine Meinung sagen oder meinem Ärger Luft machen. Für mich ist dabei nur wichtig, dass ich selbstbestimmt reagieren kann. Und wenn ich entschieden habe, dass ich jetzt in dieser Situation selbstbestimmt wütend sein möchte, dann tue ich es, ohne es nachher zu bereuen. Für mich persönlich hat das auch nichts mit einem verstärkten „Egotrip“ zu tun, wie man vielleicht denken könnte. Genau so schnell wie ich selbstbestimmt

wütend sein kann, bin ich jetzt auch in der Lage, mich selbstbestimmt zu entschuldigen, wenn ich vielleicht jemanden mit meinem Verhalten verletzt habe.

*Wie trainiere ich heute

Klare Antwort: Nur noch sehr wenig. Im Vergleich zu meinem Trainingsbeginn vor zwei Jahren trainiere ich heute so gut wie gar nicht mehr. Der Grund hierfür ist auch schnell erklärt: Ich habe mein Trainingsziel zu 100 Prozent erreicht. Mein neues wohladaptives neuronales Netz übernimmt in mindestens 80 Prozent aller plötzlich eintretenden C-Situationen die Steuerungsfunktion. Und bei den restlichen 20 Prozent der Belastungssituationen schaffe ich es inzwischen, meine negativen Affekte innerhalb von ein paar Stunden wieder herunter zu regulieren. Vor meinem Training mit dem Situationstypen-ABC ist es häufig vorgekommen, dass mich eine schwierige Belastungssituation in eine tagelange Achterbahnfahrt mit laufend wechselnden Stimmungen versetzte. Das passiert mir heute nur äußerst selten. Den Grund sehe ich darin, dass sich bei mir ein neuer Automatismus gebildet hat. Und der lässt sich ganz einfach beschreiben: Immer wenn ich ein Vorläufersignal spüre, dann aktiviere ich meinen Ressourcenpool. Und je mehr Vorläufersignale ich spüre, desto kreativer werde ich, um meine Ressourcen so effektiv wie möglich einzusetzen. Das macht sehr viel Spaß und ist kinderleicht. Oft stellt man sich ein Training ja als etwas sehr Anstrengendes oder Schweißtreibendes vor. Das ist zum Glück im Situationstypen-ABC nicht der Fall. Verrückterweise ist es ja so, dass alle Ressourcen, die ich anfangs bewusst als Zielauslöser platziert habe, nach einer Zeit unbewusst als Primes zu wirken beginnen. Leider ist es nicht Thema dieser Arbeit,

deren Wirkung zu beschreiben. Dennoch: Die Wirkung des Primings ist unglaublich. Und deshalb werde ich auch weiter trainieren, obwohl ich es nicht mehr müsste.

Meinen Ressourcenpool habe ich deshalb noch ständig in irgendeiner Form bei mir. Mein Bild ist nach wie vor überall in meiner Umgebung platziert: In meinem Geldbeutel, als Postkarte auf meinem Schreibtisch, in meinen Ordnern, als Magnetsticker auf dem Armaturenbrett von meinem Auto. Ehrlich gesagt wäre es leichter aufzuzählen, wo mein Bild nicht hängt als aufzuzählen, wo es überall platziert ist. Das gleiche trifft auf die Farben Gold und Sonnenblumen-Gelb zu. Irgendwo in meiner Umgebung oder an mir ist immer etwas in diesen Farben. Selbstverständlich ist mein Büro immer noch genau so eingerichtet, wie zu meinen Hochzeiten als „Werbemanager“ meines Bedürfnisses.

Und damit bin ich wieder bei meinem Lieblingsthema: Der Spaß, für mein Selbstmanagement-Ziel in meiner Umgebung so oft wie möglich Werbung zu machen, hat bis heute angehalten. Im Augenblick fasziniert mich gerade das Thema Guerilla-Werbung. Darunter versteht man in der Sprache der Werbemanager eine ungewöhnliche, überraschende Aktion mit wenig Budget, die aber aufgrund ihrer Erregung starker Aufmerksamkeit beim Kunden lange im Gedächtnis bleibt. Um diesen „Guerilla-Effekt“ für mich auszunutzen, habe ich meine sozialen Ressourcen um einen Gefallen gebeten. Vor drei Monaten habe ich an zehn Freunde von mir ein Paket mit meinen Ressourcen geschickt. Dazu habe ich einen Brief geschrieben mit einer Bitte und einer Bedienungsanleitung. Die Bitte war eine Anfrage, nämlich ob sie nicht Lust hätten, mich bei einem ungewöhnlichen Experiment zu unterstützen. Die Bedienungsanleitung bestand aus einem kurzen Text:

- * Bitte versende 25 SMS an Frank mit dem Wort RELAX im Zeitraum von einem Monat.
- * Bitte versende 10 eMails an Frank mit dem Wort RELAX im Zeitraum von einem Monat.
- * Bitte versende 10 MMS an Frank mit dem Bild Sonnenblume im Zeitraum von einem Monat (Kosten werden selbstverständlich erstattet).
- * Bitte versende 10 Postkarten an Frank mit dem Sonnenblumen-Motiv im Zeitraum von einem Monat.
- * Bitte schicke ein Paket an Frank mit einem Gegenstand in goldener Farbe (max. 5 Euro, Geld wird zurückerstattet).
- * Bitte lass Dir eine Überraschung für Frank einfallen, die etwas mit der Farbe Gold, mit Atmung, mit Sonnenblumen, mit Kopfstand oder mit dem Wort RELAX zu tun hat.
- * Bitte frage nicht, warum oder um was es bei diesem Experiment geht.

Die Resonanz auf dieses Experiment war unglaublich und hält immer noch an. Selbst in meinen kühnsten Träumen hätte ich mir so ein positives Ergebnis nicht vorstellen können. Meine sozialen Ressourcen, sprich meine Freunde, überhäufen mich mit meiner eigenen Werbung. Jeden Tag erhalte ich eine Nachricht mit einer Ressource aus meinem Ressourcenpool. Manchmal sogar zwei oder drei auf einmal. Und an manchen Tagen habe ich sogar das Gefühl, dass sie sich gegenseitig mit ihren kreativen Ideen wie in einem Wettbewerb überbieten wollen. Der Platz in dieser Abschlussarbeit reicht gar nicht aus, um alle Ideen aufzuzählen.

Aber eines ist sicher: Guerilla-Werbung wirkt. Stellvertretend möchte ich hier nur eine Idee genauer beschreiben. Kürzlich erhielt ich per Post in einem neutralen Umschlag eine aktuelle Ausgabe des Nachrichtenmagazins „Stern“ zugeschickt. Auf einem Post-it-Sticker standen nur ein paar Zeilen Text in einer krakeligen Handschrift: „Hey Frank, schau mal sofort auf Seite 63. Der Text wird Dich brennend interessieren. Dein Peter“. Ich dachte mir nichts weiter dabei und war schon richtig gespannt auf den Artikel. Doch als ich die Seite 63 aufschlug, traf mich fast der Schlag. Anstelle eines Artikels sah ich nur mein Sonnenblumenmotiv mit dem Text: „Ich atme relaxt meine goldene Freiheit“. Peter hatte aus meinem Bild und meinem Selbstmanagement-Ziel eine auffällige Werbeanzeige designed, die mich nun frech anstrahlte. Damit hatte ich wirklich nicht gerechnet. Das war Guerilla-Marketing pur. An dem Tag ereignete sich leider keine Belastungssituation. Aber wer weiß, was passiert wäre, wenn sich genau zum Zeitpunkt, zu dem ich den Umschlag öffnete, eine C-Situation ereignet hätte.

Eines ist jetzt schon sicher: An diese Aktion werde ich mich bestimmt mein ganzes Leben lang zurückerinnern. Durch diese Guerilla-Aktion mit meinen sozialen Ressourcen ist ein Monat lang mein neuronales Netz wieder sehr stark gebahnt worden. Der Erfolg hat mich so überwältigt, dass ich diese Aktion garantiert wiederholen werde. Der einzige Fehler ist nur gewesen, dass mich alle zehn Freunde äußerst neugierig auf die Hintergründe zu diesem Experiment angesprochen haben. Ich hätte wohl besser nicht geschrieben: „Bitte nicht nach dem Warum fragen.“ So ist genau das Gegenteil passiert. Jeder hat mich nach dem Warum gefragt. Als Gegenleistung habe ich meine sozialen Ressourcen zu einem kostenlosen ZRM-

Seminar im Freundeskreis eingeladen. Vielleicht gelingt es mir ja, sie mit meiner Begeisterung anzustecken.

Mehr kann ich zu meinem Trainingsprozess, so wie er heute aussieht, fast nicht mehr sagen. Außer dass ich meinen ZRM-Tag, den ich immer noch einmal im Monat durchführe, jetzt dazu benutze, meine zukünftigen ZRM-Seminare vorzubereiten. Mein Ziel ist es, Teilnehmer darin zu unterstützen, ihren eigenen Trainingsprozess mit dem Situationstypen-ABC zu verbessern. Ich bin davon überzeugt, dass sich dadurch eine nachhaltige Wirkung erzielen lässt und dass das Training durch meine Beispiele einfacher und nachvollziehbarer wird.

Ach so, jetzt hätte ich beinahe vergessen zu erwähnen, dass ich seit ein paar Tagen dabei bin, mir ein vollkommen neues Selbstmanagement-Ziel zu basteln. Das Thema, um das es dabei geht, ist: „Wie lerne ich, schnell ‚nein‘ zu sagen, wenn ich etwas nicht möchte.“ Weil ich noch nicht viel Praxis mit diesem neuen neuronalen Netz habe, möchte ich nur so viel sagen: Meine bisherigen Erfahrungen lassen mich hoffen, dass ich mein zweites Selbstmanagement-Ziel in wesentlich kürzerer Zeit dem Situationstypen-ABC-Training gemäß erfolgreich entwickeln kann als mein erstes. Sobald mir konkrete Ergebnisse vorliegen, werde ich diese auf der ZRM-Homepage veröffentlichen.

Schlusswort

Das Fazit meiner zweijährigen Selbstbeobachtungs-Studie möchte ich mit der Beantwortung der Forschungsfrage aus der Einleitung beginnen. Ich wollte herausfinden, wie lange es mit dem Situationstypen-ABC-Training dauert, bis sich bei mir ein neues wohladaptives neuronales Netz gebildet hat, das so stabil ist, dass es selbst in C-Situationen eine Steuerungsfunktion übernehmen kann. Nach zwei Jahren effektiven Trainings mit dem Situationstypen-ABC kann ich diese Frage jetzt beantworten:

Nach 200 aufgeschriebenen A-Situationen, 50 ganz konkret vorbereiteten B-Situationen, 12 ZRM-Tagen, 60 Spielrunden mit meinem „Bullshit-Frühwarnsystem“ und 73 Auswertungen mit meinem „Selbstbeobachtungs-System“ ist mein neues neuronales Netz so stabil geworden, dass es in über 80 Prozent aller aufgetretenen C-Situationen die Steuerungsfunktion übernommen hat. Tendenz steigend. Dadurch haben sich meine Selbstberuhigungskompetenz und meine Frustrationstoleranz enorm erhöht. Das hatte zur Folge, dass ich von anfangs 23 emotional sehr instabilen Tagen im Monat am Ende meines Trainings nur noch an drei bis fünf Tagen im Monat „durch den Wind“ war.

In einem Zeitwert lässt sich dieser Trainingsaufwand nicht ausdrücken. Ich bin viele Umwege gegangen, musste mir meine Tools und Fragebögen erst umständlich selbst entwickeln, das hat natürlich viel Zeit gekostet. Aber wenn ich diese Experimentierphase einmal außen vor lasse, dann ist es meiner Meinung nach

möglich, mit dem oben beschriebenen ABC-Situationstypen-Training in acht Monaten ein wohladaptives neuronales Netz aufzubauen, das sehr stabil ist.

In einer weiteren Studie müsste man natürlich herausfinden, inwieweit motivationale und persönliche Aspekte bei meinem Trainingserfolg eine Rolle gespielt haben. Aber abgesehen davon bin ich davon überzeugt, dass das Training mit dem Situationstypen-ABC die Transfereffizienz von ZRM-Grundkursteilnehmern erhöhen wird. Ich kann mir gut vorstellen, dass durch die vielen plastischen Beispiele in dieser Arbeit bei dem einen oder anderen Teilnehmer die Begeisterung geweckt wird, in ähnlicher Weise zu trainieren.

Wie bereits in Kapitel 7 „Was hat sich verbessert durch das ABC-Training“ angemerkt ist leider mein „Selbstbeobachtungs-System“ (Anhang II) noch sehr verbesserungswürdig. Und da nicht jede/r Teilnehmerin/Teilnehmer Lust haben wird, mit Listen zu arbeiten oder seitenweise ein Tagebuch zu füllen, werde ich versuchen, hierfür ein effektiveres System zu finden. Das neue „Selbstbeobachtungs-System“ wird aus standardisierten, mehrfarbigen Illustrationen und realistischen Bildern bestehen. Erste positive Selbstversuche mit diesem neuen System habe ich schon gemacht.

Persönlich möchte ich zum Schluss an dieser Stelle noch anmerken, dass sich für mich der Trainingsaufwand und die viele Forschungsarbeit voll gelohnt haben. Wenn ich zurückblicke und daran denke, dass sich meine emotional instabilen Tage stark verringert haben, dann war für mich der Nutzen eindeutig höher als der Trainingsaufwand. Für mich bedeutet die mit dem Situationstypen-ABC erlernte

Selbstberuhigungskompetenz und Frustrationstoleranz eine enorme Verbesserung meiner Lebensqualität, die ich nicht mehr missen möchte. Herzlichen Dank an dieser Stelle deshalb an die beiden Entwickler des ZRM, Frau Dr. Maja Storch und Herrn Dr. Frank Krause. Ohne deren innovative Entwicklungsarbeit hätte ich meine Kompetenzen wohl nicht so schnell verbessern können.

Anhang

- I Das Übungsspiel „Bullshit-Frühwarnsystem
- II Das Selbstbeobachtungs-System
- III Auszug Tagebuch: Erfolgreich bewältigte A-Situationen
- IV Auszug Tagebuch: Erfolgreich bewältigte B-Situationen
- V Auszug Tagebuch: Erfolgreich bewältigte C-Situationen
- VI Auszug Tagebuch: Nicht erfolgreich bewältigte C-Situationen

Anhang I

Das Übungsspiel „Bullshit-Frühwarnsystem“

Einleitung:

Mit diesem Visualisierungsspiel habe ich alle meine Vorläufersignale aufgespürt. Was ich als lustiges Spiel bezeichne, würden andere vielleicht als eine schlichte Visualisierungsübung verstehen. Doch das Wort „Übung“ erzeugte bei mir einen negativen somatischen Marker. Also suchte ich nach einem anderen Begriff. Das Wort „Spiel“ hingegen rief bei mir einen starken positiven somatischen Marker hervor. Als ich durch Zufall beim Surfen im Internet den Begriff „Bullshit“ googelte, kam mir eine Idee. Die fast 15.700.000 Einträge zu diesem Begriff machten mir schnell klar, dass es zwischen Belastungssituationen und Bullshit einen Zusammenhang gab. Und der sah für mich so aus, dass ich das Wort „Belastungssituation“ durch das Wort „Bullshit“ ersetzte. Und so wurde aus einem langweiligen Vorläufersignal-Check ein spannendes Spiel mit dem Namen „Bullshit-Frühwarnsystem“. Bei diesem Spiel dachte ich an so eine Art Tsunami-Frühwarnsystem, das Alarm schlägt, wenn eine große Gefahr droht. Doch während ein Tsunami-Frühwarnsystem nach Vorläufersignalen für ein Seebeben sucht, sollte mein Bullshit-Frühwarnsystem nach inneren und äußeren Vorläufersignalen suchen, die auf eine mögliche Belastungssituation hinweisen könnten.

Hinweis:

Dieses Übungsspiel ist in der Anfangsphase meines Situationstypen-ABC entstanden. Ich habe an diesem Spiel zirka ein Jahr gearbeitet. Anschließend, nachdem ich alle meine Vorläufersignale herausgefunden hatte, arbeitete ich nur noch mit meinem Selbstbeobachtungssystem.

Spiel-Anweisung:

Phase 1:

Suchen Sie sich gleich morgens nach dem Aufstehen einen ruhigen und bequemen Platz.

Machen Sie es sich gemütlich. Kaffee, Tee, Obst, Frühstück, alles ist erlaubt.

Schließen Sie für kurze Zeit die Augen.

Stellen Sie sich bitte vor, dass Sie in Ihrer Phantasie alles tun können, was sie möchten.

Stellen Sie sich bitte vor, dass es in Ihrer Phantasie sogar einen „Bullshit-freien-Ort“ gibt.

Stellen Sie sich bitte vor, dass es in Ihrer Macht liegt, dass dieser Ort „Bullshit-frei“ bleibt.

Stellen Sie sich bitte vor, Sie sind der Kapitän Ihrer eigenen Bullshit-Verteidigungsflotte.

Stellen Sie sich bitte vor, Sie sitzen in einem quietschbunten Aufklärungs-Flugzeug.

Mit einem radarbasierten, elektronischen Frühwarnsystem ist Ihr Flugzeug in der Lage, Ihren Gedankenraum zu überwachen.

So können Sie Bullshit jeder Art schnell und sicher erkennen.

Ihre Aufgabe als Kapitän dieses Flugzeuges ist es, so viel Bullshit wie möglich zu entdecken.

Sie haben die Erlaubnis von der Flugleitung, auf diesem Bullshit-Frühwarnsystem-Flug so viel Spaß wie möglich zu haben.

Wenn Sie möchten, können Sie sich während des ganzen Flugs anschnallen.

Sie können jederzeit starten, auch ohne Freigabe vom Tower, denn Ihr Flug ist eine Angelegenheit von höchster Prioritätsstufe.

Legen Sie sofort nach dem Abflug maximale Grausamkeit in Ihren eiskalten Blick.

Wenn Sie möchten, können Sie diesen erbarmungslosen Gesichtsausdruck für die gesamte Flugzeit beibehalten.

Schalten Sie bitte anschließend das Funkgerät ein und warnen Sie den Bullshit mit Ihrer gefährlichsten Stimme: „Bullshit, ich finde dich, egal wo du bist, und dann mache ich dich lächerlich und klein.“

Nun können Sie losfliegen.

Die Dauer der Flugzeit bestimmen Sie selbst.

Wenn Sie Ihr Bullshit-Jagdfieber noch steigern möchten, können Sie gerne Ihre Lieblingsmusik einschalten.

Wenn Sie genügend Bullshit aufgespürt haben, können Sie bequem wieder landen.

Öffnen Sie dann die Augen.

Phase 2:

Anschließend spürte ich mit den folgenden „Bullshit-Frühwarnsystem-Fragen“ den Bullshit auf, der mich belastete.

Bullshit-Frühwarnsystem-Fragen:

Wo kann ich heute Bullshit-Menschen treffen, die negative Emotionen in mir auslösen?

Antwort:

Was könnte der Grund sein, warum ich so auf diese Menschen reagiere?

(Menschen, die wir ablehnen, sind uns oft ähnlicher, als wir wahrhaben möchten.

Deshalb kann es helfen, darüber nachzudenken, ob das, was wir bei anderen ablehnen, nicht vielleicht unser eigenes Thema ist.)

Antwort:

Was könnte meine Reaktion auf diesen Menschen mit mir zu tun haben?

Antwort:

Wo könnte ich heute Energie-Vampire treffen, die mir Zeit oder Kraft rauben?

Antwort:

Was könnte mir heute wertvolle Lebenszeit rauben?

Antwort:

Habe ich gerade ein Unbeliebtheits-Thema?

Antwort:

Habe ich gerade eine Geldmangel-Thema?

Antwort:

Habe ich gerade ein Unerfüllte-Sehnsüchte-Thema?

Antwort:

Habe ich gerade ein Frustrations-Thema?

Antwort:

Habe ich gerade ein Unvollkommenheits-Thema?

Antwort:

Habe ich gerade ein „Misserfolgs-Thema“?

Antwort:

Habe ich gerade ein Gebrochenes-Herz-Thema?

Antwort:

Habe ich gerade ein Angst-Thema?

Antwort:

Habe ich gerade ein Unentschlossenheits-Thema?

Antwort:

**Wie viel Lebensqualität hätte ich heute verloren, wenn ich diesen hoch
negativen, emotionalen Bullshit nicht erkannt hätte?**

Geschätzter Verlust von wertvollen Lebensqualität-Minuten pro Tag:

Wie hoch beurteile ich heute die Intensität des in der Imagination entdeckten Bullshits auf einer Bullshit-Skala?

Mein Bullshit hat heute eine Intensität von (Skala ist nach oben und unten offen).

Wo spüre ich innere Vorläufersignale (Alarmsignale) in meinem Körper, die auf einen möglichen Bullshit hinweisen könnten?

Vielleicht: Magendrücken, Hitze, Verspannungen, Verkrampfungen, unspezifische Erregungszustände oder:

Phase 3 :

Fünf Minuten Pause. Nach dem Beantworten der anstrengenden „Bullshit-Frühwarnsystem-Fragen“ tut eine Pause richtig gut. Bullshit zu suchen kann richtig anstrengend sein. Und mancher Bullshit kann einen richtig fertig machen. Deshalb ist es wichtig, den Bullshit jetzt richtig leicht und klein zu machen. Das geht mit meinem Ressourcenpool ganz einfach:

Wo ist heute meine Ressourcen-Tankstelle, falls unerwartet Bullshit über mich hereinbricht?

Antwort:

Mit was belohne ich mich heute, wenn ich eine C-Situation geschafft habe?

Antwort:

Wie sieht heute mein konkretes Training einer B-Situation aus?

Antwort:

Mit welchem Stoppsignal sage ich in einer Notsituation zu mir selbst, dass jetzt Schluss ist mit dem Bullshit?

Antwort:

Wie kühle ich mich wieder ab, wenn plötzlicher Bullshit mein Gehirn in einen neuronalen Großbrand verwandelt hat?

Antwort:

Wie komme ich wieder in die Stimmung, in der ich sein möchte?

Welche Ressourcen helfen mir dabei?

Wichtiger Bullshit-Tipp auf „Glückskeks-Niveau“:

Zwischen einem Bullshit-Ereignis und Ihrer Reaktion auf diesen Bullshit liegt eine frei wählbare Zeitzone. Und diese Zeitzone bedeutet Entscheidungsfreiheit. Wenn Sie diese Zeitzone nutzen lernen, können Sie selbst bestimmen, wie Sie auf Bullshit in Zukunft reagieren möchten. Je mehr Sie herausfinden, was die Vorläufersignale für Ihren Bullshit sind, desto leichter können Sie diesen Bullshit mit Ihren Ressourcen lächerlich und klein machen.

Anhang II

Einleitung zum „Selbstbeobachtungs-System“

Dieses „Selbstbeobachtungs-System“ ist das Ergebnis meines Übungsspiels „Bullshit-Frühwarnsystem“. Nachdem ich mit meinem Übungsspiel exakt 26 innere und äußere Vorläufersignale entdeckt hatte, suchte ich nach einem System, mit dem ich mich selbst einmal am Tag beobachten konnte. Ich wollte damit rechtzeitig herausfinden, ob bereits eines der 26 Vorläufersignale aktiv war oder nicht. Dieses Selbstbeobachtungs-System gab mir einen schnellen Überblick über mögliche Vorläufersignale. Die besten Ergebnisse erhielt ich, wenn ich mein „Selbstbeobachtungs-System“ zweimal ausfüllte. Einmal ganz spontan ohne Nachdenken. Und anschließend quasi als Zweitwertung noch einmal, indem ich ganz bewusst über die einzelnen Fragen länger nachdachte. Dies brachte mir teilweise sehr gegensätzliche Antworten, aus denen ich viel über mich gelernt habe. Mit einem Beispiel möchte ich dies kurz verdeutlichen. An einem Tag sagte ich z.B. auf die Frage

d) Fühle ich mich entspannt und ruhig und
gelassen? Und kann ich akzeptieren, dass
ich niemals alle Aufgaben erledigt habe?

JA

NEIN

SUPERNEIN

bei der Spontan-Beantwortung „Nein“ und bei der Beantwortung mit Nachdenken „Ja“. Dies ging mir mit vielen Fragen so. So fand ich heraus, dass ich oft die Tendenz hatte, emotionale Zustände bei mir zu relativieren und abzuschwächen. Ohne diese

„Doppelbewertung“ wäre mir das nicht aufgefallen. So lernte ich mich und meine Vorläufersignale mit der Zeit besser kennen. Es war dann jedoch noch ein langer Weg, bis ich diese Erkenntnis auch akzeptieren konnte. Als es dann soweit war, fehlte nur noch ein kleiner Schritt, bis ich meine Vorläufersignale nicht mehr als Schwäche interpretierte, sondern sie aktiv zur Vorbereitung einer B-Situation nutzte.

Hinweis:

Wenn Sie selbst mit diesem „Selbstbeobachtungs-System“ arbeiten möchten, müssen Sie zuerst jedes einzelne Vorläufersignal überprüfen, ob es auch bei Ihnen auftritt. In Belastungssituationen reagiert meine Haut z.B. immer sehr stark mit einem Ausschlag. Solche Art Signale können bei jedem Menschen anders aussehen. Manchen schlägt der Stress auf den Magen, andere spüren Stress im Nacken oder bekommen Migräne. Aus diesem Grund ist es sehr wichtig, dass Sie mit dem Übungsspiel „Bullshit-Frühwarnsystem“ zuerst Ihre eigenen Vorläufersignale herausfinden, bevor Sie mit diesem „Selbstbeobachtungs-System“ arbeiten.

Selbstbeobachtungs-System

**Kann ich heute mein Selbstmanagement-Ziel verwirklichen „Ich atme relaxt
meine goldene Freiheit“
oder habe ich uncoole Gefühle?**

Innere Vorläufersignale (in mir selbst):

- | | | | |
|---|----|------|-----------|
| a) Habe ich acht Stunden erholsam geschlafen? | JA | NEIN | SUPERNEIN |
| b) Sind die Auswirkungen meiner endokrinen
Stressreaktion, ausgelöst durch einen
möglichen negativen Affekt am Vortag,
vollständig abgeklungen („Kater-Effekt“)? | JA | NEIN | SUPERNEIN |
| c) Ist mein Gesundheitslevel über 80 Prozent? | JA | NEIN | SUPERNEIN |
| d) Fühle ich mich entspannt und ruhig und
gelassen? Und kann ich akzeptieren, dass ich
niemals alle Aufgaben erledigt habe? | JA | NEIN | SUPERNEIN |
| e) Ist meine Haut ekzemfrei? | JA | NEIN | SUPERNEIN |
| f) Habe ich Lust und Heißhunger auf Süßigkeiten? | JA | NEIN | SUPERNEIN |

Äußere Vorläufersignale (Rahmenbedingungen, Umgebung):

- | | | | |
|--|----|------|-----------|
| g) Kann ich mir heute Zeit für eine Mittagspause nehmen? | JA | NEIN | SUPERNEIN |
|--|----|------|-----------|

h) Kann ich heute den Umfang meiner Aufgaben mit einer Investition von maximal zehn Arbeitsstunden bewältigen?	JA	NEIN	SUPERNEIN
i) Konnte ich von sieben bis neun Uhr störungsfrei meine Tagesplanung machen?	JA	NEIN	SUPERNEIN
j) Kann ich heute an meiner wichtigsten Aufgabe dranbleiben ?	JA	NEIN	SUPERNEIN
k) Habe ich heute Zeit für meinen Finanz-Check?	JA	NEIN	SUPERNEIN
l) Habe ich heute Zeit, Yoga zu üben?	JA	NEIN	SUPERNEIN
m) Habe ich heute ausreichend Zeit für einen ganz lieben Freund?	JA	NEIN	SUPERNEIN
n) Habe ich Vorkehrungen getroffen, um Zeit für meine Liebe zu haben?	JA	NEIN	SUPERNEIN
o) Kann ich heute „Strudelwurm-gerecht“ leben ?	JA	NEIN	SUPERNEIN
p) Kann ich heute mit meinen Ängsten klarkommen?	JA	NEIN	SUPERNEIN
q) Habe ich alle Vorkehrungen getroffen, um mir einmal am Tag meine Goldtaler zu holen (um mich selbst gut zu verkaufen)?	JA	NEIN	SUPERNEIN
r) Habe ich alle Vorkehrungen getroffen, um das Glücksgefühl meines stolzen Yogi-Bauchs in vollen Zügen genießen zu können?	JA	NEIN	SUPERNEIN

PRO „NEIN“ EINE RESSOURCE PLATZIEREN! (Tagessumme „Neins“:)

Super-Erkenntnis:

Wenn **a)** und **e)** und **f)** und **i)** und **j)** und **p)** und **y)** und **z)** gleichzeitig vorkommen,
dann doppeltes Platzieren von Ressourcen. Für jedes „Supernein“ ebenfalls eine
Extra-Ressource einplanen.

Diese B-Situation möchte ich heute bewusst trainieren:

.....

Selbstmanagement-Konditionierung:

- I. Vorläufersignale spüren: Spiel Bullshit-Frühwarnsystem
- II. Stoppsignal Pfeife, um die Routine zu unterbrechen
- III. Ressourcenpool, um wieder zielgerichtet handeln zu können

Abends meine ABC-Situations-Tagebücher anschauen - UND DANKE SAGEN,
WENN ICH IN EINER SITUATION UNCOOLE Gefühle hatte. Nach dem Motto:

War der Tag nicht mein Freund, dann war er mein Lehrer.

Anhang III

Auszug aus meinem Erfolgstagebuch für erfolgreich bewältigte

A-Situationen

In den einfachen und vorhersehbaren A-Situationen konnte ich mein Selbstmanagement-Ziel „Ich atme relaxt meine goldene Freiheit“ ohne Training mit dem Situationstypen-ABC sehr gut umsetzen. Aber solch einfache A-Situationen zu würdigen war wirklich eine große Herausforderung für mich.

Beim Frühstück mit Freunden war ich relaxt.

Beim Fernsehschauen war ich relaxt.

Beim Lieblingsbäcker war ich relaxt.

Beim Telefonieren mit einem Freund war ich relaxt.

Im Urlaub in Griechenland war ich relaxt.

Beim Aufstehen nach dem Mittagsschlaf war ich relaxt.

Beim Spaziergang war ich relaxt.

Im Kino war ich relaxt.

Beim Arbeiten im Garten war ich relaxt.

Beim Yoga war ich relaxt.

Beim Radfahren war ich relaxt.

Morgens beim Kaffeetrinken war ich relaxt.

Bei meinen Eltern war ich relaxt.

Beim Sex war ich relaxt.

Beim Lesen eines Buches auf der Terrasse war ich relaxt.

Beim Surfen im Internet war ich relaxt.

Beim Staubsaugen war ich relaxt.

Beim Autofahren war ich relaxt.

Beim Kochen war ich relaxt.

Beim Zeitunglesen war ich relaxt.

Beim Partyfeiern war ich relaxt.

Beim Einkaufen bei IKEA war ich relaxt.

In der Warteschlange bei IKEA war ich relaxt.

In der Warteschlange beim Bäcker war ich relaxt.

Beim Warten auf meine Frau war ich relaxt.

Beim Einkaufen mit meiner Frau war ich relaxt.

Beim Fotografieren auf einer Bergwanderung war ich relaxt.

Beim Videofilmen auf einer Bergwanderung war ich relaxt.

Beim Schreiben der ZRM-Abschlussarbeit war ich relaxt.

Beim Eisessen war ich relaxt.

Beim Sonnenbaden war ich relaxt.

Anhang IV

Auszug aus meinem Erfolgstagebuch für erfolgreich bewältigte

B-Situationen

In diesen schwierigen und vorhersehbaren B-Situationen konnte ich mein Selbstmanagement-Ziel „Ich atme relaxt meine goldene Freiheit“ mit dem Situationstypen-ABC-Training sehr gut umsetzen.

- B 50 Mit Ressourcenpool vorbereitet:
Einem Mitarbeiter ohne Zaudern einen Termin abgesagt, indem ich ehrlich auf meine Vorläufersignale wegen Überlastung hingewiesen habe.
- B 50 Mit Ressourcenpool vorbereitet:
Einem Bekannten, der mich provoziert hat, einfach nur „danke“ gesagt. Ohne weiteren Kommentar von meiner Seite aus das Gespräch in ruhiger Stimmung weitergeführt.
- B 60 Mit Ressourcenpool vorbereitet:
Mir die Jacke gekauft, die mir gefiel, auch wenn meine Freundin gelästert hat.

- B 70 Mit Ressourcenpool vorbereitet:
Mit meinen Eltern bei einem Notartermin gewesen und ruhig geblieben.
- B 70 Mit Ressourcenpool vorbereitet:
Ruhig geblieben bei Besprechung mit schwierigem Mitarbeiter.
- B 50 Mit Ressourcenpool vorbereitet:
Im Gespräch gut auf einen schwierigen Mitarbeiter reagiert.
- B 60 Mit Ressourcenpool vorbereitet:
Gut reagiert in einer schwierigen Buchhaltungsbesprechung.

Auszug aus meinem Erfolgstagebuch für erfolgreich bewältigte

C-Situationen

In diesen schwierigen und unvorhersehbaren C-Situationen konnte ich mein Selbstmanagement-Ziel „Ich atme relaxt meine goldene Freiheit“ mit dem Situationstypen-ABC-Training sehr gut umsetzen.

C 100 Vorläufersignale innerhalb von 200 Millisekunden gespürt –
Stoppsignal „Pfeife“ mental aktiviert – wohladaptives neuronales Netz
übernahm Steuerungsfunktion:

Mitarbeiter sprach mich auf der Treppe zu einem wichtigen
Finanzthema an. War gerade am Gehen, hatte eigentlich „null Zeit“.
Anstelle mich wiefrüher darüber zu ärgern, dass der Mitarbeiter nicht
erkannte, dass das jetzt der vollkommen falsche Zeitpunkt war, sagte
ich nur automatisch: „Hey, super dass dir das noch aufgefallen ist, lass
uns darüber, auch wenn es noch so wichtig ist, morgen sprechen.“

C 97 Vorläufersignale innerhalb von 200 Millisekunden gespürt –
Stoppsignal „Pfeife“ mental aktiviert – wohladaptives neuronales Netz
übernahm Steuerungsfunktion:

Im Urlaub beim Shopping-Bummel mit meiner Frau ganz spontan, als die ersten Vorläufersignale kamen: „Du Schatz, lass mich dich auf einen Cappuccino einladen, ich brauche eine kleine Pause.“

Anschließend als Belohnung eine günstige Sportuhr gekauft, die ich seitdem als Erinnerung trage.

C100 Vorläufersignale innerhalb von 200 Millisekunden gespürt –
Stoppsignal „Pfeife“ mental aktiviert – wohladaptives neuronales Netz
übernahm Steuerungsfunktion:

Nicht mehr nach alten Mustern reagiert, als meine Mitarbeiter mal wieder im Winter bei minus zehn Grad die Heizung auf vollen Touren laufen ließen und gleichzeitig das Fenster offen war. Habe stattdessen das Fenster selbst zugemacht, eine wirklich nette Mail geschrieben und mich daran erinnert, dass meine Mitarbeiter ja sonst super sind und ich auch mal etwas vergesse.

C 100 Vorläufersignale innerhalb von 200 Millisekunden gespürt –
Stoppsignal „Pfeife“ mental aktiviert – wohladaptives neuronales Netz
übernahm Steuerungsfunktion:

Ließ mich nicht von einer ehemaligen Mitarbeiterin provozieren. Am Schluss eines sehr emotionalen Gespräches sagte sie zu mir: „Fuck you“. Statt wie früher auszurasen, sagte ich nur ganz locker: „Oh, du kannst Englisch?“ Anschließend habe ich sie stehen lassen. Habe mich gleich mit einem leckeren Eis belohnt und lachte den ganzen Tag noch über meine relaxte Antwort. Nachmittags habe ich mir dann noch als Belohnung Nummer zwei ein Buch über Schlagfertigkeitstraining gekauft.

- C 100 Vorläufersignale innerhalb von 200 Millisekunden gespürt – Stoppsignal „Pfeife“ mental aktiviert – wohladaptives neuronales Netz übernahm Steuerungsfunktion:
- Super reagiert, als jemand an meinem Arbeitsplatz neben dem Computer Pizza gegessen hat.
- C 80 Im Brillenladen –Beschwerde super relaxt vorgetragen.
- C 87 Im Stau super relaxt reagiert, als mir jemand die Vorfahrt nahm.
- C 100 Im Zug super relaxt reagiert, als jemand auf meinen Platz saß.
- C 100 Gelacht beim Lieblingsbäcker, als sich jemand vorgedrängelt hat.

- C 100 Gut reagiert bei einer Telefonbeschwerde von einer bekannten Kollegin.
- C 100 Gelacht bei unfreundlichem Taxifahrer.
- C 100 Relaxt reagiert im Urlaub, als der Tag anders verlief als geplant.

Anhang VI

Auszug aus meinem Tagebuch für nicht erfolgreich bewältigte

C-Situationen

Diese Situationen sind aus der Anfangszeit meines Trainings mit dem Situationstypen-ABC. Zu dieser Zeit war mein neues, wohladaptives neuronales Netz noch sehr instabil. Deshalb konnte es in diesen Belastungssituationen auch noch nicht handlungswirksam werden.

10. Januar

Habe einen relativ harmlosen Einwand einer Mitarbeiterin unverhältnismäßig scharf zurückgewiesen. Mein Verhalten hat mich anschließend sehr geärgert.

2. Februar

Ganz plötzliche „Losergefühle“, als mir jemand ein Feedback gab, dass ich sehr verzettelt auf ihn wirken würde. Ging sofort auf diese für mich negative Kritik ein und verteidigte mich wie wild.

3. Februar

Starke „Losergefühle“, als mich jemand als Träumer bezeichnete.

4. Februar

Starke „Losergefühle“, als ich nach einem Misserfolgserlebnis daran dachte, was ich ursprünglich mal alles aus meinem Leben machen wollte und was ich tatsächlich hinbekommen habe.

20. Mai

War sehr unfreundlich zu einem Mitarbeiter am Telefon, weil ich mich über ihn geärgert habe.

24. Mai

Um fünf Uhr aufgewacht. Ärgergefühle, weil ich am Vorabend weg gewesen war und nicht richtig erholsam schlafen konnte. War am Tag sehr müde, konnte mich nicht in mein Schneckenhaus zurückziehen, von Stunde zu Stunde wurden meine Ärgergefühle schlimmer. Wollte ungestört sein – ging nicht, überall war jemand. Je mehr Menschen kamen, desto schlimmer wurde es. Eine Ärgersituation nach der anderen stellte sich ein. Ich wollte unbedingt diese Situation verändern. Mein Stoppsignal war jedoch noch zu schwach. Ich habe mich „volle Kanne“ in die Situation hineingesteigert und mich über diese Situation so „wahnsinnig“ geärgert. Ich konnte nur an die mir widerfahrene Ungerechtigkeit denken, anstatt an den Einsatz meines Ressourcenpools.

5. Juli

Riesenstreit im Krankenhaus mit den Ärzten. Habe mich über eine vermeintliche Ungerechtigkeit aufgeregt.

6. Juli

Riesenstreit mit den Krankenschwestern. Habe mich über eine vermeintliche Ungerechtigkeit aufgeregt.

8. Juli:

Sonntag. Mein einziger ungestörter Tag in der Woche. Ich sitze im Büro und möchte ungestört an einer Aufgabe arbeiten. Kaum habe ich angefangen, schon klopft ein Familienmitglied wie wild an meine Bürotür und ruft: „Kann ich mal kurz was kopieren?“ Ich denke in dem Moment nur: „Nein, nicht schon wieder. Kann ich denn nicht eine Sekunde mal ungestört sein?“ Und genervt antworte ich dann: „Hey, super, dass du da bist. Komm rein. Kein Problem! Mein Büro ist dein Büro!“ Dann nahm das Drama seinen Lauf. Wenn ich es nur mal schaffen würde zu sagen: „Tut mir leid. Ich habe gerade keine Zeit. Komm bitte später wieder!“ Solche Situationen erlebe ich laufend in ähnlicher Weise. Und kann nichts dagegen tun. Mein Verhaltensmuster ist immer das gleiche:

Phase 1: Eine Person, die mir wichtig ist, möchte etwas sofort von mir.

Phase 2: Ich traue mich nicht zu sagen, dass es jetzt ungünstig ist.

Phase 3: Ich habe ein schlechtes Gewissen gegenüber der Person und denke, wenn ich jetzt nein sage, dann mag sie mich nicht mehr.

Phase 4: Stattdessen sage ich, dass mir die Störung gar nichts ausmacht.

- Phase 5: Die Sache zieht sich hin und geht viel länger als gedacht.
- Phase 6: Ich werde immer unruhiger und denke daran, was ich noch alles erledigen will.
- Phase 7: Ich werde noch zickiger und ärgere mich über die Person, die mich stört. Der Ärger hört gar nicht mehr auf. Ich frage mich dann die ganze Zeit, warum sich die Person so verhält. Dadurch steigere ich mich noch mehr in die Situation hinein. Ich bin dann so verärgert, dass ich mich erst nach Stunden wieder beruhigen kann.
- Phase 8: Ich tobe innerlich und will nichts sagen, aber mit sicherer Regelmäßigkeit kommt es dann doch zu einer sehr emotionalen Diskussion, und ich sage dann doch viel zu emotional, was ich eigentlich nicht sagen wollte.
- Phase 9: Der Tag ist „versaut“, und ich grüble noch sehr lange über die Situation.

Alle diese nicht bewältigten C-Situationen - und von denen gab es sehr viele - haben mich letztendlich aber der Verwirklichung meines Selbstmanagement-Ziels näher gebracht. Durch das Aufschreiben wurde mir klar, dass es oft die gleichen Dinge waren, über die ich mich aufregte. Ich sah, dass ich in einer Belastungssituation wie ein Automat immer mit den gleichen Gefühlen reagierte. Ohne das Aufschreiben wäre mir das so nicht bewusst geworden. Ohne das

Aufschreiben und Analysieren an meinem ZRM-Tag wäre mir nicht bewusst geworden, dass diese Situationen alle Vorläufersignale hatten. Erst als mir diese Vorläufersignale bewusst waren, konnte ich mit dem Situationstypen-ABC und meinem Ressourcenpool die Situationen trainieren.

Literaturverzeichnis

DAMASIO, A. R. (1995). *Descartes' Irrtum. Fühlen, Denken und das menschliche Gehirn*. München: List.

DAMASIO, A. R. (1999). *Ich fühle, also bin ich. Die Entschlüsselung des Bewusstseins*. München: List.

DOIDGE, N. (2008). *Neustart im Kopf. Wie sich unser Gehirn selbst repariert*. Frankfurt a.M.: Campus.

HEBB, D. O. (2002). *The organization of behavior. A neuropsychological theory*. New York: Erlbaum Books. (Nachdruck der Ausgabe New York: Wiley, 1949)

HÜTHER, G. (2001). *Bedienungsanleitung für ein menschliches Gehirn*. Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht.

JÄNCKE, L. (2008). *Macht Musik schlau? Neue Erkenntnisse aus den Neurowissenschaften und der kognitiven Psychologie*. Bern: Huber.

KANDEL, E. R. (1976). *Cellular basis of behavior: An introduction to behavioral neurobiology*. New York: W. H. Freeman and Co.

- KANDEL, E. R. (2006). In search of memory: The emergence of a new science of mind. New York: W.W. Norton & Co.
- KANDEL, E.R. (2006). Psychiatrie, Psychoanalyse und die neue Biologie des Geistes. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- KANDEL, E.R. (2007). Auf der Suche nach dem Gedächtnis. Die Entstehung einer neuen Wissenschaft des Geistes. München: Pantheon.
- KNUTSON, B., ADAMS, C.M., FONG, G.W. & HOMMER, D. (2001). Anticipation of increasing monetary reward selectively recruits nucleus accumbens. *Journal of Neuroscienc*e, 21, 1-5.
- KROEBER-RIEL, W., WEINBERG, P. & GRÖPPEL-KLEIN, A. (2009, 9. Aufl.). Konsumentenverhalten. München: Vahlen.
- KUHL, J. (2001). Motivation und Persönlichkeit. Interaktionen psychischer Systeme. Göttingen: Hogrefe.
- MERZENICH, M. M., BAO, S. & CHAN, VT. (2001). Cortical remodeling induced by activity of ventral tegmental dopamine neurons. *Nature*, 412, 79-83.
- NESSE, R. M. (2004). Natural selection and the elusiveness of happiness. *Philosophical Transactions of the Royal Society of London, Series B: Biological Sciences*, 359, 1333-1347.

- OLDS, J. & MILNER, P. (1954). Positive reinforcement produced by electrical stimulation of septal area and other regions of rat brain. *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 47, 419-427.
- PHILLIPS, A. G., BLAHA, C. D. & FIBIGER, H. C. (1989). Neurochemical correlates of brain-stimulation reward measured by ex vivo and in vivo analyses. *Neuroscience and Biobehavioral Reviews*, 13, 99-104.
- PHILLIPS, A. G. & FIBIGER, H. C. (1978). The Role of dopamine in maintaining intracranial self-stimulation in the ventral tegmentum, nucleus accumbens, and medial prefrontal cortex. *Canadian Journal of Psychology*, 32, 58-66.
- ROTH, G. (2001). Fühlen, Denken, Handeln. Frankfurt: Suhrkamp.
- SCHULZ, W. (1998). Predictive reward signal of dopamine neurons. *Journal of Neurophysiology*, 80, 1-27.
- SPANAGEL, R. & WEISS, F. (1999). The dopamine hypothesis reward: Past and current status. *Trends in Neuroscience*, 22, 521-527.
- SPITZER, M. (2000). Geist im Netz. Modelle für Lernen, Denken und Handeln. Berlin: Spektrum.

SPITZER, M. (2003). Lernen. Gehirnforschung und die Schule des Lebens. Berlin:
Spektrum.

STORCH, M. (2008). Rauchpause. Wie das Unbewusste dabei hilft, das Rauchen zu
vergessen. Bern: Huber.

STORCH, M., CANTIENI, U., HÜTHER, G. & TSCHACHER, W. (2007).
Embodiment. Die Wechselwirkung von Körper und Psyche verstehen und
nutzen. Bern: Huber.

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

STORCH, M. & RIEDENER, A. (2004). Ich pack's! Selbstmanagement für
Jugendliche. Bern: Huber.

WILSON, Th. (2007). Gestatten, mein Name ist Ich. Das adaptive Unbewusste – eine
psychologische Entdeckungsreise. Zürich: Pendo.