

Über die Kunst neue Gewohnheiten zu erlernen

Ein Gespräch zum Paradigmenwechsel im Selbstmanagement, von Bernd Lunglmayr und Gerlinde Schein

Ihr fordert auf eurer Website dazu auf, mit dem Knie zu denken. Warum das? Und was hat es mit Selbstmanagement zu tun?

Schein (GS): Der Satz „Ich denke sowieso mit dem Knie“ stammt vom Künstler Joseph Beuys. Wir wollen vor allem eines: irritieren und eine anscheinende Selbstverständlichkeit in Frage stellen. Unser Denkorgan ist doch das Gehirn! Doch der Körper beeinflusst unser Denken, unsere Wahrnehmung und unsere Emotionen. Probieren Sie z.B. einmal in zusammengekauert Körperhaltung an etwas Positives zu denken, sich gut gelaunt zu fühlen, kreativ, optimistisch, energiegeladen. Es wird kaum gelingen.

Psychische und kognitive Prozesse wirken sich auf den Körper und die Körperhaltung aus. Das wissen und kennen wir alle. In Problemsituationen lassen wir die Schultern nach vorne

fallen, verspannen die Nackenmuskulatur, der Blick geht nach unten usw.

Doch der Körper ist auch Auslöser, nicht nur Ausdrucksmittel. Eine Veränderung in der Körperhaltung kann sich auf die psychische Verfassung, das Denken und die Emotionen auswirken.

Lunglmayr (BL): Die Kognitionswissenschaft verwendet für diesen Zusammenhang den Begriff „Embodiment“ und beschreibt, wie der Körper unser Denken, unser Fühlen und unsere Handlungen prägt.

Wir konnten feststellen, wie sehr die Einbeziehung des Körpererlebens unsere Klientinnen und Klienten dabei unterstützt, rasch und nachhaltige Veränderungen umzusetzen. Es gibt Situationen, in denen Nachdenken, Reflektieren oder das Reden über

Lösungen nur bedingt weiterhilft. Mittlerweile wissen wir auch, wieso das so ist: „Verkörpernte“ Gefühle und Gedanken in uns wirken viel stärker als die mit dem Verstand fassbaren. Nachhaltige Veränderung passiert einfacher, wenn das Körpererleben mit einbezogen wird.

In welchen Situationen ist es besonders wichtig, das Körpererleben zu berücksichtigen?

BL: Die Ausgangslage in einer Beratung ist meistens eine erlebte Spannung zwischen einem erwünschten Zustand und dem, was man wirklich tut oder erlebt. Und so sehr man sich bewusste Ziele oder Vorhaben setzt, um dorthin zu kommen, bleibt man bei nicht gewünschten, alten Gewohnheiten – oder sie holen einen nach kurzen Erfolgserlebnissen wieder ein. Dann kommt die Körperintelligenz ins Spiel. Wir können die Signale des Körpers als Wegweiser für Veränderung verstehen und nutzen.

GS: Ein Beispiel: einer unserer Workshop-Teilnehmer, Projektleiter in einem Großunternehmen, lief – angesichts der Fülle seiner Aufgaben – immer wieder Gefahr, das übergeordnete Projektziel aus dem Auge zu verlieren und sich nicht auf das Wesentliche zu konzentrieren. Er kam mit dem Wunsch zu uns, sich weniger leicht ablenken zu lassen und sich leichter entscheiden zu können, weniger Wichtiges mit reduziertem Zeitaufwand zu erledigen. Prioritäten setzen, mit den eigenen Zeitressourcen achtsam umgehen, Pareto-Prinzip – das war ihm auf der bewussten Ebene klar, doch leichter gesagt als getan. Er erlebte, was wir wohl alle kennen: Wenn es heißer zugeht, schlagen alte Muster zu.

BL: Oft folgen Frustration oder Gedanken wie „Ich kann das eh nie ändern“, d.h. es kommt zu Selbstabwertung. Körperintelligenz kann in solchen Situationen zuerst einmal helfen herauszufinden, welche inneren Anteile oder motivationalen Bedürfnisse sich zu diesem Thema melden, sowohl die eher negativ erlebten – wenn sich z.B. etwas im Körper zusammenzieht – als auch diejenigen, wo Kraft und Selbst-



motivation wahrnehmbar ist. Diese Körpersignale, auch somatische Marker genannt, kann man im ganzen Körper empfinden. Das „Bauchgefühl“ ist bekannt; doch somatische Marker, die sich z.B. durch Druck, Kribbeln, Spannung, Wärme/Kälte zeigen, können überall im Körper empfunden werden. Manchmal eben sogar im Knie.

GS: Unsere Sprache kennt den Zusammenhang, wenn uns z.B. beim Anblick eines geliebten Menschen das Herz aufgeht oder nach einer krisenhaften Entscheidung eine Last von den Schultern fällt. Die somatischen Marker können im Selbstmanagement gezielt genutzt werden.



Um das Beispiel von vorhin erneut heran zu ziehen: Mit Hilfe seiner somatischen Marker erarbeitete der Projektleiter eine neue innere Haltung. Mit ihr wurde es ihm möglich, sich zu fokussieren und in bestimmten Situationen konsequent (zu sich und zu anderen) Nein zu sagen. Auch in diesem Fall zeigte es sich: Neues Verhalten braucht als Basis eine stimmige innere Haltung, die bewusste und unbewusste Bedürfnisse integriert.

BL: Alle somatischen Marker werden als wichtiges Bedürfnis gesehen, die dann integriert oder gewandelt werden. Gemeint ist damit: Wenn sich ein eher unangenehmes Körpergefühl einstellt, dann wird es nicht als Problem verstanden, sondern als Ressource. Es geht um anerkennungswürdige Bedürfnisse, die im weiteren Prozess genutzt werden können.

Heißt das, dass die bekannten Werkzeuge des Selbstmanagements ausgedient haben?

GS: Keineswegs! Selbstorganisation, Arbeitsplanung, Zeitmanagement, Prioritätenmatrix, systematische Müllabfuhr, etc. – all dies sind grundsätzlich hilfreiche Werkzeuge. Doch in manchen Situationen greifen sie nicht nachhaltig. Es braucht dann einen anderen, tiefer gehenden Zugang.

BL: Am Beispiel der „smarten“ Ziele lässt sich dies gut verdeutlichen. Viele haben die Erfahrung schon gemacht: Man setzt sich ein smartes, spezifisches Ziel, mit Termin, optimal

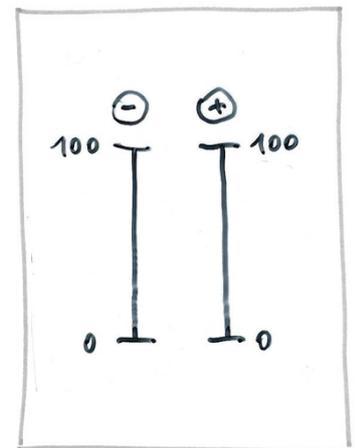
überprüfbar – und dennoch bleibt man im alten Muster. Denken Sie nur an mehr-Sport-betreiben oder andere typische Neujahrsvorsätze. Am Ende wird es dann oft doch die Couch und nicht die Laufschuhe. Da gibt es vermutlich ein starkes Bedürfnis nach Erholung, Faul-Sein wollen oder ähnliches. Dieses Bedürfnis muss dann integriert und genutzt werden, um in Bewegung zu kommen anstatt es mit noch smarteren Zielen zu bekämpfen. Denn smart kommt man in solchen Fällen nur schwer über den sprichwörtlichen Rubikon.

Wie kommt man in diesen Fällen über den Rubikon?

GS: Eines der Werkzeuge, mit dem wir sehr gute Erfahrungen machen, ist die Affektbilanz. Dabei handelt es sich um eine Art Barometer für die innere Gefühlslage in Bezug auf ein Thema oder ein Ziel, z.B. eben eine bestimmte neue Gewohnheit zu entwickeln. Mit der Affektbilanz kann sehr rasch die Motivationskraft dieses Ziels festgestellt und identifiziert werden, ob ein innerer Konflikt sich bremsend auswirkt.

Die Affektbilanz besteht aus zwei Skalen von Null bis 100 – eine Skala für den positiven Affekt, eine Skala für den negativen Affekt. Wichtig ist hier tatsächlich, zwei Skalen zu verwenden. Denn positive und negative Bewertungen werden im Gehirn an zwei verschiedenen Stellen geformt, daher sind auch „gemischte Gefühle“ möglich.

Damit ein Ziel optimal motivierend wirkt, ist ein Wert von 70 oder höher auf der positiven Skala erforderlich, und ein Null-Wert auf der negativen Skala. Die neuen Ansätze des Selbstmanagements, auf die wir uns beziehen – allen voran Erkenntnisse aus der Embodiment-Theorie und die Neuro- und Hypnosystemik – helfen dabei diese Werte zu erreichen. Im Beispiel von oben könnte das sein, die eindeutige innere Zustimmung für eine Form von Bewegung zu finden, die Elemente von Erholung und Lustvollem enthält – und es ist sehr individuell, was das sein könnte.



BL: Verankerung ist ein weiteres wichtiges Werkzeug. Damit ein gewünschtes Erleben auch

im Trubel des Alltags oder gewohnten sozialen Situationen bestehen kann, hilft es, es multimodal zu verankern, d.h. kognitiv mit Gedanken oder Leitsätzen, aber auch mit Bildern, inneren Vorstellungen und eben auch im Körper.

Im Zürcher Ressourcen Modell z.B. werden so genannte Movements zum gewünschten Erleben entwickelt, die die körperliche Erinnerung darstellen und sehr leicht im Alltag aktiviert werden können, wie eine Bewegung mit der Hand oder eine Veränderung der Körperhaltung. Möglich ist auch, in der Beratung mit Körperkulpturen zu arbeiten, wo dann Bewegungen für das Problem und für das Lösungsmuster entwickelt werden und eine automatische Aktivierung des Lösungsmusters eingeübt werden kann.

Und so lassen sich Gewohnheiten und Verhaltensmuster nachhaltig verändern?

BL: Die Neurowissenschaften geben uns interessante Hinweise, wie persönliche Veränderung und Entwicklung vor sich geht. Erfahrung und Forschung zeigen, dass das Einlernen von neuen Erlebens- und Verhaltensmustern in jedem Lebensalter möglich ist und dass es Erfolgserlebnisse und Wiederholung braucht, damit sich neue Muster – in der Sprache der Neurowissenschaften neue neuronale Netze – ausbilden. Und darüber, wie solche Bahnungen physiologisch auch im Körpergedächtnis vor sich gehen können, sind die Forschungen erst ganz am Anfang und werden uns noch viele neue spannende Erkenntnisse bringen.

GS: Um noch einmal mit einem Bild zu sprechen: Ein neues Verhalten einmal zu zeigen ist wie einmal über eine Wiese zu gehen. Nach kurzer Zeit werden die Fußspuren verschwunden sein. Verhaltensänderung braucht wie gesagt Wieder-

holung. Durch Wiederholung entsteht aus den Fußspuren allmählich ein Trampelpfad, daraus ein befahrbarer Weg, eine befestigte Straße. Je ausgeprägter der Weg, desto leichter finden wir ihn und desto eher werden wir ihn einschlagen, d.h. uns auf die gewünschte Weise verhalten.

Und wie bei einer Wanderung braucht man für diesen Lernprozess eine passende Ausrüstung: Werkzeuge wie z.B. Erinnerungshilfen, Wenn-Dann-Pläne und, um sich auf mögliche Hindernisse vorzubereiten, einen Elch-Test. Denn auch nach der somatischen Wende im Selbstmanagement braucht es Handlungspläne und Durchhaltevermögen.

BL: Damit meinen wir jedoch nicht so sehr „Du musst“-Appelle – sondern eine intelligente Planung und Umsetzung des Prozesses, damit ein gewünschtes Verhalten nach und nach immer selbstverständlicher und zu einer gewünschten neuen Gewohnheit wird. Dies kann gelingen, und wir können sagen: Es ist eine wunderbare Erfahrung zu bemerken, wenn sich eine neue Gewohnheit nach einer gewissen Zeit nicht mehr neu, sondern vertraut anfühlt.

Literatur:

- Heckhausen J., H. Heckhausen (Hrsg.): Motivation und Handeln. Springer, 6. Auflage, 2018.
- Krizian, R.: Neuro-Systemisches Coaching. In-Body-Mind®. Skript, Scola Bildungsakademie, 2016.
- Schmidt, G.: Liebesaffären zwischen Problem und Lösung. Carl Auer Verlag, 7. Auflage, 2017.
- Storch, M., B. Cantieni, G. Hüther, W. Tschacher: Embodiment. Die Wechselwirkung von Körper und Psyche verstehen. Huber Verlag, 2. Auflage, 2010.
- Storch, M.: Motto-Ziele, S.M.A.R.T.-Ziele und Motivation. In: Birgmeier B. (Hrsg.) Coachingwissen, VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2011: 185-2017.



Bernd Lunglmayr ☎ +43 699 1723 7601
Gerlinde Schein ☎ +43 664 1126 269

kontakt@denkenSiedochmitdemKnie.com
www.denkenSiedochmitdemKnie.com

Bernd Lunglmayr und Gerlinde Schein verbindet die Leidenschaft für nachhaltige Entwicklungsprozesse. Überzeugt von der Kraft körperorientierter und imaginativer Methoden arbeiten sie unter dem Motto „Denken Sie doch mit dem Knie“ mit Menschen und Teams, die zugkräftige Ziele entwickeln, voller Tatkraft loslegen und neue Gewohnheiten erlernen wollen.