



Persönlichkeitsseminare
und Coaching

Diplom-Psychologe
Roland Kopp-Wichmann

**„Warum es so verdammt schwer ist;
sich zu verändern.
Und wie es doch gehen kann.“**

Dipl.Psych. Roland Kopp-Wichmann



Kennen Sie das?

- Sie haben schon zum zehnten Mal mit Rauchen aufgehört.
- Nachdem Sie immer wieder bis 20 Uhr im Büro sitzen, schwören Sie sich – zum wiederholten Mal – dass Sie ab morgen mehr Aufgaben delegieren.
- Bei einem Meeting stellen Sie fest, dass ein Kollege Ihre Idee verkauft, dafür Beifall erntet – und sie stillschweigend daneben sitzen.
- An der Haustür fragt Sie ein fremder Mensch nach Ihren Vorurteilen gegenüber Ausländern und nach fünf Minuten haben Sie ein Abonnement der Zeitschrift “Der Wald und Du” unterschrieben.

Eigentlich wollen Sie Ihre Gesundheit ernster nehmen, mehr Aufgaben abgeben, sich selbst besser verkaufen oder schlicht ‘nein’ sagen, wenn Sie etwas nicht wollen. Doch Sie tun das Gegenteil. Warum ist es so denn so schwer, das was man will und auch weiß, dass es besser für einen wäre, in die Tat umzusetzen?

Erfahrungsgemäß helfen einem da gute Tipps aus der umfangreichen Ratgeber- sparte (*“Machen Sie ab morgen Folgendes ...”*) oder von wohlmeinenden Freunden (*“Mir hat geholfen ...”*) auch nichts. Man fühlt sich nur noch ein bisschen schlechter, weil es doch so einfach scheint und es andere ja auch können.

Offensichtlich ist Ihr Problem doch nicht so einfach zu lösen. Zu resignieren (*“Ich bin eben ein ruhiger Typ”*) oder sich selbst abzuwerten (*“Ich bin einfach zu willensschwach”*) ist auch keine gute Lösung.

Aus meiner Erfahrung lassen sich solche Probleme nicht so einfach lösen – andere Probleme in Ihrem Leben lösen Sie ja gut – weil Sie die Hintergründe Ihres Problems noch nicht genug verstanden haben.

Dazu im Folgenden einige Hinweise.

1. Menschliches Verhalten ist immer das Beste für den Betreffenden – im Rahmen dessen Möglichkeiten.

Das heißt, unser Verhalten ist immer das Beste nach unseren Möglichkeiten und der persönlichen Kosten-Nutzen-Rechnung. Es mag bessere Möglichkeiten für die gegebene Situation geben – aber nicht für einen selbst. Jedenfalls noch nicht.

Beispiel: Jeder Raucher weiß, dass seine Angewohnheit schädlich ist. Wenn er/sie es trotzdem (wider besseren Wissens) tut, muss es einen sehr guten Grund dafür geben. Der Grund ist nicht "Sucht". Denn jeder kennt Menschen, die nach zwanzig Jahren Rauchen von einem Tag auf den anderen aufgehört haben. Deswegen ist ja auch Leidensdruck nicht immer eine gute Motivation. Wenn der 'Nutzen' Ihres symptomatischen Verhalten stark ist, werden Sie es weiter tun. Trotz handfester Nachteile und Leidensdruck. Einfach, weil Sie keine bessere Alternative zur Verfügung haben. Theoretisch schon, aber es zählt nur die Praxis.

2. Symptome sind Lösungen.

Mit 'Symptomen' sind Verhaltensweisen gemeint, mit denen wir unzufrieden sind aber bisher nicht ändern konnten. Die meisten Menschen finden Symptome störend, wollen sie weg haben etc. Doch Symptome sind erstaunlich veränderungsresistent.

Das wird erst dann verständlich, wenn wir Symptome nicht als Störung, Krankheit oder lästiges Hindernis zu einem besseren Leben verstehen, sondern als beste Lösung.

Beste Lösung wofür? Für einen inneren Konflikt.

Das Gemeine ist nun, dass einem selbst dieser innere Konflikt meist unbewusst ist. Und was einem unbewusst ist, kennt man nicht und kann es demzufolge auch nicht aktiv angehen.

Nun, welche inneren Konflikte könnten bei den obigen Situationen beteiligt sein? Dazu einige mögliche Hintergründe (was beim Einzelnen dahintersteckt, muss man individuell herausfinden):

- Rauchen ist aus meiner Sicht eine gesellschaftlich akzeptierte Art, unangenehme Gefühle (Ärger, Langeweile, Schüchternheit etc.), die für einen zu einem Konflikt führen könnten, schnell zu regulieren.
- Wer nicht delegiert, kann sich für unentbehrlich halten (ohne es vielleicht zu sein). Er muss sich auch nicht anderen vertrauen, da er ja alles selbst macht (und meist auch glaubt, dass das der schnellste und beste Weg ist).
- Wer sich im Kontakt mit anderen meist zurückhält, kann schon mal weniger kritisiert werden und sich zumindest damit trösten, dass er nicht so 'egoistisch' ist wie jene, die sich immer in den Vordergrund drängen müssen.
- Wer 'Ja' sagt, obwohl er ein 'Nein' in sich fühlt, löst damit meist den inneren Konflikt, dass er immer als netter, hilfsbereiter Mensch gelten und so auch gesehen werden möchte.

Sie merken wahrscheinlich an diesen Ausführungen, dass Verhaltensweisen, die sich Ihren ernsthaften Veränderungsversuchen widersetzen, einen ganz anderen Hintergrund haben als den, den Sie vielleicht bisher vermutet haben.

3. Verhalten ist neurologisch gebahnt.

Alle Gewohnheiten, seien es Gedanken, Bewegungen, Gefühle oder Verhaltensweisen sind neurologisch gebahnt. Das heißt, vereinfacht gesprochen, durch Nervenleitungen zwischen Synapsen verbunden – und in 'mentalen Landkarten' abgebildet.

Bei diesen Nervenleitungen gibt es jetzt schmale Straßen, Bundesstraßen und sechsspurige Autobahnen. Ihr 'innerer Autopilot' sorgt dafür, dass Sie bestimmte Situationen automatisch bewältigen. Gewohnheiten wie 'Lesen können' oder Autofahren erledigen Sie automatisch, ohne groß nachzudenken. Sie können gar nicht anders.

Symptomatische Verhaltensweisen sind in ähnlicher Weise auf inneren Autobahnen gespurt.

Beispiel: Sie merken, dass Ihnen die Arbeit über den Kopf wächst, Sie müssten jetzt einiges delegieren – und automatisch denken Sie _"Bis ich das jetzt lange erklärt habe, mache ich es doch gleich selber" und schon ist der innere Konflikt, der oben kurz angedeutet wurde, "gelöst" – auf die gewohnte Weise.

Diese Verhaltensmuster sind ungeheuer stark und rationaler Einsicht selten zugänglich. Der innere Konflikt und die bewährte symptomatische Lösung sind viel stärker als Ihre Vernunft. Deshalb tun Sie etwas, von dem Sie hinterher denken "*Warum habe ich nicht ...?*" – und machen es das nächste Mal genauso.

Was folgt aus all dem, wenn man etwas verändern will? Es braucht vor allem vier Dinge:

1. Veränderungsmotivation aufbauen

Diese Veränderungsmotivation kann aus dem eigenen Leidensdruck kommen, den man bei sich selbst erlebt oder wenn man sieht, wie andere Menschen, die einem wichtig sind, unter dem gezeigten Verhalten leiden. Das bisherige Verhalten ist zwar die bislang die beste Alternative (siehe These 1) aber es gibt bestimmt einige andere.

Beispiel „Nein sagen“: Wenn ich zum wiederholten Mal zu jemand ‚ja‘ gesagt habe, obwohl ich ein ‚Nein‘ innerlich fühlte, muss ich irgendwann an eine Grenze stoßen - oder eine Grenze setzen, die heißt: „So kann es nicht weitergehen. Das muss/will ich ändern.“ Dieser Entschluss ist ein erster Schritt zum Ziel der Veränderung.

2. Einsicht in die eigenen Abwehrstrategien

Danach ist es wichtig, herauszubekommen, mit welchen Gedanken man sich selbst immer wieder davon abhält, das gewünschte Verhalten zu zeigen. Es geht also darum, innerlich zu beobachten, was genau abläuft, bevor man das symptomatische Verhalten zeigt.

Wenn man zu oft „ja“ und zu selten „nein“ sagt, kann man zum Beispiel wahrnehmen,

- dass man den Wunsch des anderen über die eigenen Wünsche stellt;
- dass man eigene Gefühle wie Unmut oder Ärger verdrängt oder bagatellisiert;
- dass man unbegründete Befürchtungen hegt, der andere würde einen nicht mehr schätzen und so weiter.

3. Durch Selbstbeobachtung dem inneren Konflikt auf die Spur kommen

Die bis jetzt verwendeten Abwehrstrategien geben Hinweise darauf, für welchen inneren Konflikt das symptomatische Verhalten bisher die beste Lösung darstellt. Um den Zusammenhang zwischen dem eigenen Verhalten und dem inneren Konflikt heraus-zuarbeiten, braucht es vor allem die Fähigkeit zur achtsamen Selbstbeobachtung. Damit ist gemeint, die eigenen Gedanken, Gefühle und Körperempfindungen in Bezug auf eine bestimmte Situation möglichst genau wahrzunehmen.

Dieser Schritt ist nicht leicht, denn was uns unbewusst ist, können wir erst mal nicht wissen. Aber man kann sich annähern, zum Beispiel durch Fragen wie: Was befürchte ich, was passieren könnte, wenn ich mich anders verhalten würde? (Also nein sage, delegiere, nicht rauche, andere nicht beschuldige?) Was glaube ich, was andere dann über mich denken könnten? Was würde ich selbst über mich denken?“

Wichtig dabei ist, nicht zu sehr verstandesmäßig darüber nachzudenken, sondern abzuwarten, was einem einfällt (freies Assoziieren).

4. Neues Verhalten muss neurologisch gespurt werden.

Weil gewohnte Verhaltensweisen auf breiten inneren Autobahnen verlaufen, muss man das gewünschte neue Verhalten (also eine neue Straße neben der Autobahn) etliche Male auch spüren wie eine Loipe im Neuschnee.

Dazu braucht es Konzentration und Bewusstheit, ähnlich einem Klavierspieler, der einen hartnäckig auftretenden Fehler beseitigen will. Er muss langsam immer wieder die richtige Taste drücken, bis nach einer Weile der richtige Ton automatisch getroffen wird und er von selbst richtig spielt.

Beispiele für Neubahnungen:

- Man nimmt sich vor, dreimal am Tag „nein“ zu jemand zu sagen.
- Oder wenn man das Bedürfnis nach einer Zigarette hat, wartet man zwei Minuten.
- Vor einem Meeting trifft man mit sich selbst die Vereinbarung, mindestens dreimal etwas zu sagen oder zu fragen.

Vielleicht wird jetzt deutlich, warum es so schwer ist, sich zu verändern. Und warum die meisten Selbsthilfebücher zwar gute Tipps geben, man diese Hinweise aber oft nicht umsetzt. Nicht weil man zu willensschwach oder zu dumm ist, sondern weil menschliche Probleme nicht ein „Hardwarefehler“ sind, den man einfach umprogrammieren oder reparieren kann. Probleme sind vielmehr kreative Lösungen für innere Konflikte. Spürt man diese Konflikte auf, so lassen sich neue, bessere Verhaltensalternativen finden.

Dieser Beitrag erschien in der Dezember-Ausgabe 2007 von „psychologie heute“

Sie können sich diesen Beitrag als Podcast [hier herunterladen](#).

Ich hoffe, dass Sie aus diesem Artikel einige Anregungen entnehmen können. Wenn Sie Interesse haben, bestimmte Probleme in Ihrem Leben auf diese Weise anzugehen und zu lösen, lesen Sie [hier](#)