



Warum es so verdammt schwer ist, sich zu verändern

12 / 2007 von: Roland Kopp-Wichmann

Ändern würde man ja gerne so manches. Aber alle bisherigen Anläufe sind früher oder später gescheitert. Lag es daran, dass man sich Unmögliches vorgenommen hatte?

Die meisten Menschen kennen Erfahrungen wie diese:

- Man versucht zum zehnten Mal mit dem Rauchen aufzuhören.
- Nachdem man immer wieder bis 20 Uhr im Büro gesessen hat, schwört man sich zum wiederholten Mal , ab morgen mehr Aufgaben zu delegieren.
- Bei einem Meeting stellt man fest, dass ein Kollege die eigene Idee als seine verkauft, dafür Beifall erntet und man wieder mal stillschweigend danebensitzt und sich nicht wehrt.
- An der Haustür fragt ein fremder Mensch, ob man Vorurteile gegenüber Strafgefangenen habe, und nach fünf Minuten hat man ein Abonnement der Zeitschrift *Der Wald und Du* unterschrieben.

Man nimmt sich vor, endlich regelmäßig zur Vorsorge zu gehen, mehr Zeit mit den Kindern zu verbringen, öfter Aufgaben abzugeben, sich selbst besser zu verkaufen oder schlicht öfter nein zu sagen, wenn man etwas partout nicht will. Doch allzu schnell tut man das Gegenteil. Warum ist es denn so schwer, den eigenen Willen in die Tat umzusetzen?

Erfahrungsgemäß helfen einem gute Tipps aus der umfangreichen Ratgebersparte (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 anscheinend besser können.

Offensichtlich ist das Problem nicht so einfach zu lösen. Zu resignieren (Bin eben ein Workaholic) oder sich selbst abzuwerten (Ich bin einfach zu willensschwach) ist keine gute Lösung. Vielmehr gilt es herauszufinden, warum Veränderung entgegen den Versprechungen vieler Ratgeberbücher eigentlich so schwierig ist. Das hat vor allem mit drei Dingen tun:

1. Das gewohnte Verhalten ist immer das Beste für den Betreffenden im Rahmen seiner Möglichkeiten. Das heißt, unser Verhalten ist immer die beste Alternative nach der persönlichen Kosten-Nutzen-Rechnung. Diese läuft in Sekundenschnelle und zudem meist völlig unbewusst ab. Es mag bessere Möglichkeiten für die jeweilige Situation geben aber nicht für einen selbst. Jedenfalls noch nicht.

Ein Beispiel: Jeder Raucher weiß, dass sein Verhalten für ihn und andere schädlich ist. Wenn er trotzdem raucht, muss es einen sehr guten Grund dafür geben. Der Grund ist nicht Sucht. Denn jeder kennt Menschen, die nach 20 Jahren von einem Tag auf den anderen mit dem Rauchen aufgehört haben. Deswegen ist ja auch Leidensdruck nicht immer eine gute Motivation. Wenn der Nutzen eines bestimmten Verhaltens groß ist, wird man es beibehalten trotz handfester Nachteile und trotz vorhandenem Leidensdruck. Einfach weil man keine bessere Alternative zur Verfügung hat. Theoretisch gibt es die vielleicht, aber bei der persönlichen Kosten-Nutzen-Rechnung zählt nur die praktische Erfahrung.

2. Symptome sind Lösungen. Mit Symptomen sind Verhaltensweisen gemeint, mit denen man unzufrieden ist, die man aber bisher nicht ändern konnte. Die meisten Menschen finden Symptome störend und wollen sie deswegen schnell loswerden. Doch symptomatische Verhaltensweisen sind erstaunlich veränderungsresistent. Warum das so ist, wird verständlich, wenn wir Symptome nicht als Störung, Schwäche, Krankheit oder lästiges Hindernis zu einem besseren Leben verstehen, sondern als jeweils beste Lösung für einen inneren Konflikt.

Das Schwierige daran ist, dass einem dieser innere Konflikt meist nicht bewusst ist. Und was einem unbewusst ist, kennt man nicht, kann es nicht hinterfragen und demzufolge auch nicht anders lösen als auf die bisher bewährte Art.

Welche inneren Konflikte könnten bei den oben beschriebenen Situationen beteiligt sein? Folgende mögliche Hintergründe sind denkbar (was beim Einzelnen jeweils dahintersteckt, muss man individuell herausfinden):

Rauchen ist eine gesellschaftlich akzeptierte Art, unangenehme Gefühle (Ärger, Langeweile, Schüchternheit und so weiter), die zu einem Konflikt führen könnten, zu regulieren. Weil Nikotin schnell den Serotoninspiegel hebt, kann man Rauchen auch als eine unbewusste Selbstmedikation gegen eine verdeckte Depression verstehen.

Wer nicht delegiert, hält sich für unentbehrlich (ohne es vielleicht zu sein). Er muss anderen nicht 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, wird weniger kritisiert und kann sich 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, erreicht damit, dass er, was ihm unbewusst sehr wichtig ist, immer als netter, hilfsbereiter Mensch gesehen wird.

Diese Sichtweise macht verständlich, warum man sich oft in einer Weise verhält, die man selbst hinterher nicht gut findet und man sich in der jeweiligen Situation merkwürdig machtlos fühlt. Das symptomatische Verhalten ist eine bewährte Lösung für den inneren Konflikt. Würde man etwas anderes tun, würde man sich noch unwohler fühlen.

3. Verhalten ist neurologisch gebahnt. Unsere Erfahrung und unser Erleben sind bestimmt durch Gewohnheiten, das heißt Routinen im Denken, Fühlen und Handeln. Diese Gewohnheiten sind um Glaubenssätze herum

organisiert. Die wiederum üben den größten Einfluss darauf aus, was wir erleben und wie wir handeln. Sie sind unsere oft unbewussten Kernüberzeugungen darüber, wer wir sind, wie andere Menschen sind, was das Leben ist und wie wir mit all dem umgehen müssen. Wie ein innerer Autopilot sorgen diese Gewohnheiten dafür, dass wir in vielen Situationen nicht nachdenken müssen, um zu handeln. Gewohnheiten reduzieren für uns die unvorstellbar große Komplexität der Realität mit all ihren Möglichkeiten auf einige wenige Optionen.

Alle Gewohnheiten, seien es Gedanken, Bewegungen, Gefühle oder Verhaltensweisen, sind neurologisch gebahnt. Das heißt, vereinfacht gesprochen, durch Nervenleitungen zwischen Neuronen verbunden und in mentalen Landkarten abgebildet. Bei diesen Nervenleitungen gibt es unterschiedlich breite Verbindungen praktisch schmale Straßen, Bundesstraßen und sechsspurige Autobahnen. Der innere Autopilot sorgt dafür, dass man bestimmte Situationen automatisch bewältigt. Gewohnheiten wie Lesen oder Autofahren erledigt man mechanisch, ohne groß nachzudenken. Man kann gar nicht anders. Häufige symptomatische Verhaltensweisen sind in ähnlicher Weise auf inneren Autobahnen gespurt.

Ein Beispiel: Kollege Müller merkt, dass ihm die Arbeit über den Kopf zu wachsen beginnt. Er denkt daran, einiges an Kollegin Meier zu delegieren. Beim letzten Mal reagierte Frau Meier etwas unwirsch, als er ihr eine Aufgabe übertrug. Zudem waren zwei Fehler darin. Hier werden also bei Herrn Müller zwei Konflikte berührt. Er riskiert, dass die Kollegin eventuell wieder pikiert reagiert und auch wieder Fehler macht. Diese Gefühle könnte er kurz mit ihr besprechen. Doch da naht der rettende Gedanke: Bis ich das jetzt lange erklärt habe, mache ich es doch gleich selbst. Und schon ist der Konflikt gelöst auf die gewohnte Weise. Natürlich um den Preis, dass Kollege Müller mehr Zeit braucht, aber in der inneren Kosten-Nutzen-Rechnung scheint ihm das der bessere Weg.

Solche Verhaltensmuster sind bei allen Menschen ungeheuer stark und rationaler Einsicht selten zugänglich. Der innere Konflikt und die bewährte symptomatische Lösung sind meist viel stärker als die Vernunft. Deshalb tun wir alle oft etwas, von dem wir hinterher denken Warum habe ich nicht ? und machen es das nächste Mal wieder genauso.

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

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 beste Alternative (siehe These 1), aber es gibt bestimmt einige andere zum 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 will ich ändern. Dieser Entschluss ist ein erster Schritt zum Ziel der Veränderung.

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 gewohnheitsmäßig handelt.

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.

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 herauszuarbeiten, 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, wissen wir erst mal nicht. 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? Was würde ich selbst über mich denken?

Wichtig dabei ist, nicht zu sehr verstandesmäßig vorzugehen, sondern abzuwarten, was einem spontan dazu einfällt (freies Assoziieren).

Neues Verhalten muss neurologisch gespurt werden. Weil gewohnte Verhaltensweisen auf breiten inneren Autobahnen verlaufen, muss man das gewünschte neue Verhalten (also eine neue Straße abseits der Autobahn) etliche Male 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.

Hier ein paar Beispiele für Neubahnungen:

- Man nimmt sich vor, dreimal am Tag nein zu jemand zu sagen.
- 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 ist deutlich geworden, 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 einfach umprogrammiert oder repariert werden können. Symptome sind zunächst kreative Lösungen für innere Konflikte. Spürt man diese Konflikte auf, so lassen sich neue, bessere Verhaltensalternativen finden.