

Warum Veränderung so schwierig ist



Roland Kopp-Wichmann

Persönliche Veränderung geschieht nicht, weil Sie gut informiert sind oder weil Sie etwas mit Vernunft eingesehen haben. Persönliche Veränderung braucht eine starke emotionale Beteiligung. Das erleben Sie, wenn Sie die Vermeidungsstrategien und inneren Konflikte in sich kennen lernen, die Ihnen im Wege stehen.

Vermutlich haben Sie das auch schon erlebt: Sie haben schon öfter mit dem Rauchen aufgehört – und sind doch wieder rückfällig geworden. Obwohl Sie schon monatelang täglich zu viel arbeiten, fällt es Ihnen schwer, abends frü-

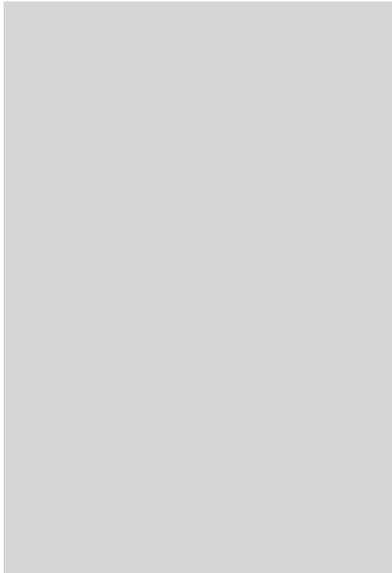
her mal aus dem Büro zu gehen. Sie haben sich vorgenommen, gesünder zu essen – aber in der Hektik greifen Sie doch wieder zu dem, was gerade da ist. Eigentlich haben Sie gute Vorsätze, doch immer wieder tun Sie das

Gegenteil. Warum ist es eigentlich bei manchen Verhaltensweisen so schwer, diese zu ändern? Obwohl man doch gute Argumente dafür hat und auch weiß, dass es besser wäre, sich hier zu ändern?

Meist sind auch gute Tipps von Kollegen oder Freunden wenig hilfreich. Entweder die Ratschläge sind nicht wirklich neu oder man hat das längst schon ausprobiert und es klappte nicht. Oft ist die Konsequenz, dass man sich danach schlechter fühlt und sich fragt, warum es bei anderen anscheinend so mühelos zu klappen scheint und bei einem selber nicht. Andererseits wissen Sie, dass Sie schon Etwas in Ihrem Leben geändert haben. Sie haben vielleicht den Job gewechselt oder sich ein vegetarisches Kochbuch gekauft. Warum klappt es dann nicht mit der doch so vernünftig scheinenden Ernährungsumstellung? „Vielleicht bin ich einfach nicht diszipliniert genug?“ Sich hier allzu schnell abzufinden, ist jedoch keine gute Lösung. Oder das Ganze herunterzuspielen: „Na, so überlebenswichtig ist es nun auch nicht.“ Das macht Sie letztlich auch nicht zufrieden. Hilfreicher ist es, genauer zu verstehen, was es mit bestimmten Veränderungen und den Schwierigkeiten dabei auf sich hat.

Es gibt zwei Arten von Problemen. Bei bestimmten Problemen fehlt Ihnen einfach nur die richtige Information. Wenn Sie die Fernbedienung Ihres neuen Fernsehers ausprobieren brauchen Sie nur die richtigen Informationen. Die finden Sie entweder durch *Versuch und Irrtum* heraus. Oder Sie schauen in die Gebrauchsanleitung und befolgen diese Schritt für Schritt.

Daneben gibt es aber noch eine zweite Art von Problemen. Die sind nicht so einfach Schritt für Schritt zu lösen. Obwohl Sie auch da die richtigen Informationen zur Hand haben, gelingt es Ihnen



zum Beispiel nicht, sich besser zu ernähren. Sie müssten nur morgen in den Bioladen gehen, die passenden Produkte einkaufen und diese dann nach einem leckeren Rezept zubereiten. Auch mit dem Rauchen aufzuhören scheint ganz leicht zu gehen. Sie kaufen einfach keine Zigaretten und lehnen jedes Mal ab, wenn Ihnen eine angeboten wird. Total einfach. Doch leider klappt es bei der zweiten Art von Problemen so nicht. Und zwar deshalb, weil dabei meist ein innerer Konflikt mit im Spiel ist.

Was ist der Grund für unser Verhalten?

Das Verhalten, das ein Mensch zeigt, ist immer *sein* bestes Verhalten. Natürlich nicht, *das* beste Verhalten, das man sich vorstellen kann. Aber das beste Verhalten im Rahmen der Möglichkeiten dieses Menschen. Oder anders ausgedrückt: das beste Verhalten nach der persönlichen Kosten-Nutzen-Rechnung.

Es mag theoretisch bessere Möglichkeiten für die gegebene Situation geben – aber praktisch eben nicht. Jedenfalls noch nicht. Ein Beispiel: Jeder Mensch weiß, dass Rauchen schädlich ist. Wenn die Person es trotzdem (wider besseren Wissens) tut, muss es dafür einen sehr guten Grund geben.

Der Grund ist nicht Nikotinmangel, denn sonst würde das Aufhören mit Nikotinplastern bei jedem zum Erfolg führen. Der Grund ist auch keine Sucht, auch wenn viele medizinische Studien dies zu belegen scheinen. Denn jeder kennt Menschen, die nach zwanzig, dreißig Jahren Rauchen damit aufgehört haben. Von einem Tag auf den anderen. Ohne Hypnose, ohne Akupunktur – einfach so.

Die Ursache ist ein innerer Konflikt

Manche problematischen Verhaltensweisen sind Lösungen. Und zwar Lösungen für einen inneren Konflikt. Das Schwierige dabei ist, dass man meist diesen inneren Konflikt gar nicht genau kennt. Er ist einem unbewusst. Und deshalb kann man sich auch schlecht Alternativen dafür überlegen. Aber um welche inneren Konflikte geht es dabei? Was bei Ihnen selbst genau dahinter steckt, müssen Sie zwar für sich selbst herausfinden. Aber es gibt einige allgemeine Hinweise, die Ihnen dabei helfen: Rauchen ist für viele Menschen oft eine gute Entschuldigung, eine Pause zu machen. Natürlich könnte man auch so ein paar Minuten abschalten, tiefe Atemzüge am Fenster machen und sich entspannen. Doch was würden die Kollegen dann denken oder sagen? Rauchen ist auch gesellschaftlich akzeptiert, um Pausen zu machen. Ebenso scheinen unangenehme Gefühle wie Ärger, Langeweile oder Schüchternheit, die für einen zu einem Konflikt führen könnten, mit einer Zigarette einfacher zu regulieren zu sein.

Auch ungesundes Essen kann helfen, lästige Gefühle zu vermeiden oder schneller auszugleichen. Denn Fett und Süßes verschaffen erwiesenermaßen gute Gefühle. Wer gefrustet ist und schnellen Trost sucht, greift eben lieber zu dem schnell verfügbaren Junk-Food und Schokolade, anstatt sich

einen Salat oder eine Gemüsepfanne zu schnippeln. Bei sportlicher Betätigung bedarf es erst einmal einer körperlichen Anstrengung, bevor einen die Endorphine belohnen. Sich nach dem Aufstehen zum Joggen aufzuraffen, braucht einen entsprechenden Entschluss. Man muss erst einmal aus der geliebten Komfortzone heraus und dabei sind die guten Argumente, die für mehr Fitness sprechen, weit weg.

Jedes Verhalten ist neurologisch gebahnt

Alle Gewohnheiten, seien es Gedanken, Bewegungen, Gefühle oder Verhaltensweisen, sind in unserem Gehirn über Verschaltungen gebahnt. Egal ob Sie Auto fahren, diesen Text lesen oder am PC etwas tippen – Sie müssen kaum darüber nachdenken. Es passiert ganz automatisch. Das ist der große Vorteil der neurologischen Bahnung. Bei diesen Verschaltungen gibt es schmale Straßen, Bundesstraßen und sechsspurige Autobahnen. Alles, was wir gewohnheitsmäßig tun, ist in ähnlicher Weise auf diesen inneren Autobahnen gespurt. Ein Beispiel: Sie fühlen sich bei der Arbeit gestresst. Sie spüren, dass Sie jetzt eine kleine Pause brauchen. Bei einem Raucher ist *Pause* aber mit *Zigarette* neurologisch verbunden. Und unbewusst greift er zur Packung. Er beschließt nicht bewusst, dass er jetzt eine Pause und eine Zigarette rauchen möchte. Es ist meist eine völlig unbewusste Handlung. Deswegen wundert derjenige sich auch, der den Aschenbecher auf dem Schreibtisch vollgemacht hat.



Der Diplom-Psychologe Roland Kopp-Wichmann ist seit 1985 als Führungskräfteberater und Coach tätig. Als freier Mitarbeiter war er mehrere Jahre in der Unternehmensberatung aktiv, gründete und leitet zwanzig Jahre lang mit Kollegen ein Ausbildungsinstitut für Persönlichkeitstrainings. Heute hält er Vorträge und leitet Persönlichkeitsseminare zur persönlichen Veränderung. Er ist Autor des Buches „Ich kann auch anders – Psychofallen im Beruf erkennen“.

Diese automatischen Verhaltensmuster sind enorm mächtig und rationaler Einsicht meist nicht zugänglich. *Sie* wollen mit der schädlichen Verhaltensweise aufhören – aber *es* passiert trotzdem immer wieder. Ihr innerer Konflikt und das dazu passende Verhalten sind meist viel stärker als Ihre Vernunft. Was bedeutet das nun, wenn Sie trotzdem etwas verändern wollen. Es braucht dazu aus meiner Sicht vor allem vier Dinge:

1. Fassen Sie einen Entschluss!

Formulieren Sie Ihr Ziel nach der sogenannten *SMART*-Formel. Dabei bedeutet:

S – spezifisch: Ihr neues Verhalten muss genau beschrieben sein. Also nicht negativ formuliert, womit Sie aufhören wollen, sondern genau festlegen, was Sie tun wollen.

M – messbar: Ihr Vorhaben sollte in irgendeiner Form quantifizierbar sein.

A – aktionsauslösend: Ihr Ziel muss etwas sein, was Sie tun können, nicht etwas worauf Sie warten müssen, dass ein anderer etwas tut.

R – realistisch: Besser, Sie nehmen sich ein kleineres Ziel vor anstatt etwas zu Ambitioniertes, wozu Sie dann doch nicht die Zeit oder die Energie finden.

T – terminiert: Ihr Ziel sollte einen regelmäßigen Termin beinhalten oder einen Zeitpunkt, bis zu dem Sie es erreicht haben wollen. Ein schlecht formuliertes Vorhaben wäre also: „Ich sollte mehr auf meine Ernährung achten.“ Ein nach der *SMART*-Formel beschriebenes Ziel lautet dagegen: „Ab Montag esse ich jeden Morgen Müsli mit einem Stück Obst.“

2. Machen Sie sich Ihre Sabotagestrategien bewusst!

Es ist wichtig, zu untersuchen, mit welchen Gedanken Sie sich selbst immer wieder davon abbringen, das neue Verhalten umzusetzen. Es geht also darum, innerlich zu

beobachten, was genau in Ihnen abläuft, bevor Sie zu dem alten Verhalten greifen. Wenn Sie sich also gesünder ernähren wollen, bemerken Sie vielleicht, dass Sie sich zu wenig Zeit für die Planung nehmen, wie Sie sich gesünder ernähren können und dann in der Eile zum schnell verfügbaren Junk-Food greifen. Sie verwässern Ihren Entschluss durch Gedanken wie: „So schlimm ist es auch nicht, wenn ich das esse.“ Das stimmt zwar sachlich, aber Sie untergraben damit gleichzeitig Ihre Motivation.

3. Spüren Sie Ihren inneren Konflikt auf!

Die Gefahr, in das alte Verhaltensmuster zurückzufallen, ist umso größer, je weniger Sie wissen, was Ihnen das alte Verhalten bringt. Dazu 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. Das geht zum Beispiel durch Fragen wie: Was befürchte ich, was passieren könnte, wenn ich mich anders verhalten würde also nicht rauche, Sport treibe, mich gesünder ernähre? 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 mehr auf das zu achten, was Ihnen spontan zu dazu einfällt.

4. Nehmen Sie sich Zeit!

Neues Verhalten muss auch neurologisch gebahnt werden. Weil Ihr gewohntes Verhalten auf breiten inneren Autobahnen verläuft, muss sich das gewünschte neue Verhalten – quasi eine neue Straße neben der Autobahn – etliche Male neu bahnen können. 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. Dabei spielt auch die Zeit eine Rolle. Erst wenn Sie das neue Verhalten ziemlich konsequent etwa drei Wochen gebahnt haben, haben Sie eine realistische Chance, dass Sie in Stresssituationen nicht gleich wieder in das alte Fahrwasser zurückfallen.

Hier ein paar Beispiele für solche Neubahnungen: Sie nehmen sich vor, wenn der Impuls zu rauchen kommt, dass Sie stattdessen ein Glas Wasser trinken, am Fenster drei Minuten tiefe Atemzüge nehmen oder langsam eine Karotte kauen. Sie stellen Ihre Küche auf besseres Essen um, indem Sie sich ein tolles Kochbuch zulegen, entsprechende Lebensmittel einkaufen und einen Speiseplan für die nächste Woche aufstellen. Sie fragen in Ihrem Bekanntenkreis herum, wer gerne mit Ihnen zusammen Sport machen würde. Dann verabreden Sie sich für feste Tage und Zeiten.

Vielleicht wird jetzt etwas klarer, warum einige Ihrer bisherigen Versuche, etwas zu verändern, gescheitert sind. Und warum die meisten Selbsthilfebücher zwar gute Tipps geben, aber es genauso wichtig ist, herauszufinden, welchen *Nutzen* Ihnen das alte Verhalten bringt. Haben Sie das erst einmal genauer erforscht, können Sie sich auch ähnlich attraktive Alternativen überlegen und mit neuem Schwung in Ihr Leben integrieren. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg!

Anschrift des Verfassers:
Dipl. Psych.
Roland Kopp-Wichmann
Albert-Ueberle-Str. 11
D-69120 Heidelberg
www.seminare4you.de