



Entwicklung von Organisation und Individuum

E-Book

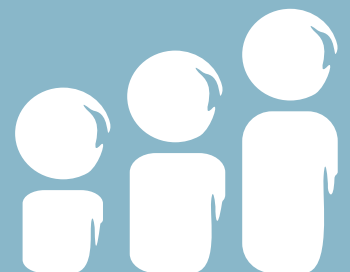
**Bonustexte zum 30 Minuten Buch
„Nachhaltig leben mit ZRM®“**



ISBN 978-3-96739-077-3

Erschienen 2021 im Gabal Verlag, Offenbach

Gerda Köster



Liebe Leserin, lieber Leser meines Buchs „Nachhaltig leben mit ZRM®“,

ein 30-Minuten Buch für den Gabal Verlag zu schreiben, bedeutet für die Autorin sich wirklich kurz zu fassen. Manchmal möchten die Leserinnen und Leser aber noch ein wenig mehr in die Tiefe gehen und mehr Wissen zu einem Thema erhalten.

Um Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, bei einigen Themen aus dem Buch noch ein wenig mehr Wissen mit an die Hand zu geben, habe ich diese Bonustexte für Sie verfasst und wünsche viel Freude hieran! Für diejenigen, die dann immer noch mehr wissen möchten, mehr praktische Erfahrung mit ZRM® sammeln oder ihr eigenes Thema in einer kleinen Gruppe bearbeiten möchten, empfehle ich meine offenen ZRM® Kurse oder ein individuelles Coaching. Die aktuellen Termine für ZRM® Kurse finden Sie hier: <https://gerda-m-koester.de/zrm-online>.

Seit dem Verfassen des Buchmanuskripts im Sommer 2020 hat sich – auch mit Blick auf die Klimawandel Diskussion – einiges getan! Die Diskussion wird auf immer breiterer Ebene geführt. Die Auswirkungen des Klimawandels sind nicht mehr zu verleugnen. Und vor nicht einmal einer Woche hat sich die unbeschreibliche Hochwasser Katastrophe in vielen Gebieten Deutschlands ereignet.

In breiten Teilen der Gesellschaft ist klar „There is no planet B!“ Handeln ist auf politischer, gesellschaftlicher, unternehmerischer und persönlicher Ebene gefragt.

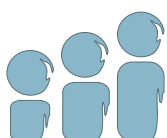
Ins Handeln kommen kann schwer sein. „Nachhaltig leben mit ZRM®“ hat Ihnen einen Weg aufgezeigt, wie dies leichter gelingen kann.

Wer neue oder weitere Anregungen für das individuelle nachhaltige Handeln sucht, findet diese zum Beispiel regelmäßig bei Project Drawdown (Website und auch Erläuterungen und Ideen auf youtube). Aber auch etliche andere Medien bieten mehr und mehr Informationen. Zur Ermittlung des persönlichen oder betrieblichen CO₂-Fußabdrucks gibt es jetzt diverse online Rechner. Wer noch auf der Suche nach Anknüpfungspunkten ist, um das eigene Leben nachhaltiger zu gestalten findet auch hier eine Fülle von Ideen.

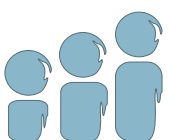
There is no planet B. Jetzt ins Handeln kommen!

Es grüßt Sie herzlich

Gerda Köster



1. Somatische Marker	4
2. Affektbilanz – verstehen und anwenden	8
3. Priming	13
4. Wenn-Dann-Plan	16
5. Über die Autorin	18



Die somatischen Marker werden im Buch „Nachhaltig leben mit ZRM“ ab Seite 36 nur kurz beschrieben. Was hat es mit ihnen auf sich?

Somatische Marker sind die Sprache des Unbewussten (auch Unterbewusstes oder emotionales Erfahrungsgedächtnis genannt). Das Unbewusste, ist uns – wie der Name schon sagt – nicht bewusst. Kognitiv lässt sich das Unbewusste nicht erforschen. Unser Körper gibt uns jedoch sehr schnell Rückmeldungen zu den Situationen, in den wir uns befinden und auch zu Entscheidungen, die wir treffen wollen. Dies geschieht durch die sogenannten somatischen Marker: blitzschnelle körperliche Rückmeldungen im Sinne eines „Das mag ich“ oder „Das ich nicht“. Innerhalb von 200 Millisekunden ist diese Rückmeldung aus dem Unbewussten da. Unser Unterbewusstes nimmt also viel früher als unser Verstand wahr, was für uns gut ist und was nicht und lenkt so unser Verhalten. Jeder Mensch verfügt über dieses innere Bewertungssystem, das unterhalb der Bewusstseinschwelle arbeitet.

Die meisten Menschen kennen negative somatische Marker wie z.B. Magenschmerzen, Herzrasen, Muskelverspannung, ein Zuziehen des Halses oder vieles andere mehr an sich. Positive somatische Marker werden oft durch ein „da wird es mir warm ums Herz“, freudiges Kribbeln in den Fingern, ein breites Grinsen oder ein wohliges Gefühl im Bauch beschrieben. Aber natürlich können bei Ihnen auch ganz andere körperliche oder affektive Rückmeldungen vorhanden sein: Ein Teilnehmer bei einem meiner ZRM® Seminare beschrieb das „Zusammenziehen der Schulterblätter“ als sehr sicheren körperlichen Hinweis auf eine „Mag ich nicht“-Situation, ein Coachee beschrieb das spürbare Ansteigen des Blutdrucks „Da schwillt mir der Kamm“ als Warnsignal in schwierigen Führungssituationen.

Die meisten Menschen nehmen mehr negative somatische Marker als positive wahr. Wir sprechen hier von einem negativity bias. Dass das so ist, hat mit der Evolution zu tun: Im Zweifel war es wichtiger zu erkennen, ob ich mich in der Gefahr

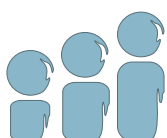
befinde von einem Säbelzahn tiger gefressen zu werden als mir zu überlegen, ob mir die Brombeere oder die Himbeere besser schmeckt. Negative somatische Marker hatten in der Evolutionsgeschichte die Aufgabe, das Überleben unserer Art zu sichern.

Neben den körperlichen Aspekten der somatischen Marker, können auch blitzschnell auftretende Gefühle als Rückmeldung des Unbewussten gewertet werden. Somatische Marker haben immer eine körperliche und eine affektive (=gefühlmäßige) Dimension.

Somatische Marker sind also ein blitzschnelles körperliches Signalsystem, das uns hilft, für uns gute Entscheidungen zu treffen. Somatische Marker greifen sehr schnell ab, welche Erfahrungen bei einem Menschen zu einem bestimmten Thema bereits gemacht wurden und ob diese als „Mag ich“ oder „Mag ich nicht“ abgespeichert wurden.

Manche Menschen haben leicht Zugriff auf ihre somatischen Marker, anderen Menschen fällt dies schwer. Wenn es Ihnen schwerfällt, Ihre somatischen Marker wahrzunehmen, lohnt es sich, sich immer wieder bewusst den soma-affektiven Rückmeldungen zu zuwenden. Welche soma-affektiven Rückmeldungen erhalten Sie zu x oder y? Wo im Körper spüren Sie die Rückmeldungen? Wie würden Sie diese beschreiben oder malen?

Im Laufe eines Tages immer wieder einmal innehalten und die aktuellen soma-affektiven Rückmeldungen zu einer bestimmten Situation, einer Entscheidung, einem Thema in die im Buch auf Seite 38 dargestellten Somatogramme einzutragen, stärkt Ihre Kompetenz die somatischen Marker bewusst wahrzunehmen.



Wie kam es zum Begriff „somatische Marker“?

Den Begriff „somatische Marker“ hat der portugiesische Neurologe Antonio Damasio geprägt.

1994 beschäftigten sich Antonio Damasio und seine Frau Hanna, ebenfalls Neurologin, mit Phineas Gage. Phineas Gage ist den meisten Menschen unbekannt, aber von großer Bedeutung für die neurowissenschaftliche Forschung. 1848 arbeitete er als hochgeschätzter Vorarbeiter einer amerikanischen Eisenbahngesellschaft im US-Bundesstaat Vermont und erlitt während der Arbeit einen schweren Unfall. Bei einer Sprengung schoss eine ca. 1,1 m lange, 6 kg schwere und 3 cm dicke Eisenstange unterhalb des Wangenknochens durch seinen Schädel. Wie durch ein Wunder überlebte er den Unfall, verlor jedoch ein Auge. Alle kognitiven, sensorischen und motorischen Fähigkeiten blieben unbeeinträchtigt! Allerdings veränderte sich seine Persönlichkeit. Aus einem Vorarbeiter, der wegen seiner Besonnenheit und seiner freundlichen Art geschätzt wurde, entwickelte sich ein impulsiver und unzuverlässiger Mensch. Die Entscheidungen, die er nach dem Unfall traf, waren für ihn nachteilig und führten unaufhaltsam zu seinem beruflichen und sozialen Abstieg.

Hanna Damasio scannte den Schädel von Phineas Gage 1994 an der Universität von Iowa und konnte nachweisen, welche Bereiche des präfrontalen Cortex durch den Unfall verletzt wurden.

Antonio Damasio beschäftigte sich auch noch mit einem vergleichbaren Fall: Er hatte einen Patienten, Elliot genannt, dem aufgrund eines Gehirntumors Teile des präfrontalen Cortex entfernt wurden. Auch er verfügte weiterhin über alle kognitiven, motorischen und sensorischen Fähigkeiten. Er wurde jedoch gefühlsarm und war – ebenso wie Phineas Gage - nicht mehr in der Lage, Entscheidungen zu treffen, die gut für ihn waren.

Gage und Elliot führten Damasio zur Theorie der somatischen Marker: Wir benötigen Rückmeldungen aus dem emotionalen Erfahrungsgedächtnis, um für uns gute Entscheidungen zu treffen. Diese

Rückmeldung kann durch blitzschnelle körperliche Reaktionen oder Affekte erfolgen. Sind diejenigen Bereiche unseres Gehirns geschädigt, die hierzu benötigt werden, ist ein Mensch nicht mehr in der Lage für sich gute Entscheidungen zu treffen. Gefühle sind wichtig für gute Entscheidungen und damit auch für zielrealisierendes Handeln.

Ein weiteres interessantes Forschungsergebnis von Damasio ist das „Kartenspiel-Experiment“:

Ende der 1990er Jahre machte Damasio an der Universität Iowa ein entscheidendes Experiment, mit dem die Bedeutung von Affekten (blitzschnelle Gemütsregung/ Gefühlswallung) deutlich wurde.

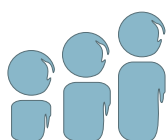
Für dieses Experiment legte der Neurologe vier Kartenstapel auf einen Tisch. Zwei der Stapel (A und B) waren mit großen Gewinnen verbunden, die Stapel C und D hatte geringere Gewinnchancen. Aber: In den Stapeln A und B waren immer wieder auch Karten, die mit empfindlichen Verlusten verbunden waren, enthalten. In den Stapeln C und D hingegen fielen die Verluste weniger gravierend aus. Langfristig war es für die Probanden günstiger, Karten aus den Stapeln C und D zu nehmen.

Durch das Anbringen von Elektroden auf der Haut der teilnehmenden Probanden sollte während des Spiels die Hautleitfähigkeit gemessen werden: Wenn jemand nervös wird oder anfängt zu schwitzen, so steigt diese. Also wie ein Lügendetektor.

Was war die Aufgabe der Probanden?

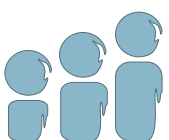
Aus den vier Kartenstapeln sollten die Probanden pro Runde eine Karte ziehen. Ziel war es, möglichst viel Gewinn durch die Karten zu erzielen.

Zu Beginn war keinem der Probanden klar, welcher Stapel der vorteilhafteste war. Erst nach 50 gespielten Runden, hatten einige Probanden den Verdacht, dass Stapel A und B riskant wären. Aber erst nach 80 Runden, hatten sie das Spiel durchschaut.



Ganz anders jedoch die Ergebnisse der Hautwiderstandsmessung: Bereits nach 10 Runden schlug der Lügendetektor Alarm, wenn ein Proband sich bei Stapel A oder B bediente. Intuitiv hatten die Probanden die Gefahr erfasst, lange bevor der bewusste Verstand sie registriert hatte. Auf Nachfrage nach der zehnten Runde, ob die Probanden das Kartenspiel schon durchschauen würden, konnten sie dazu jedoch noch keine Auskunft geben bzw. Vermutungen anstellen.

Was sagte das Experiment aus: Das Unbewusste ist schneller als der Verstand und erkennt die potenziellen Gefahren bereits sehr früh! Es lohnt, auf „den Bauch“ zu hören!



Bonus 2:

Affektbilanz – verstehen und anwenden

Bevor Sie mehr über die Affektbilanz erfahren, erinnere ich Sie an den kurzen Ausflug zu den Neurowissenschaften und an die zwei Systeme zur Wahrnehmung, Bewertung und Entscheidungsfindung (im Buch ab Seite 30). Die Affektbilanz ist im Buch ab Seite 55 beschrieben.

Für das Wahrnehmen, Bewerten und Treffen von Entscheidungen greifen wir evolutionsbedingt auf 2 Systeme zurück: den Verstand und das emotionale Erfahrungsgedächtnis (auch Unbewusstes oder Unterbewusstes genannt). Durch die bildgebenden Verfahren der Neurowissenschaften lässt sich das hirnanatomisch genau beobachten.

Beide Systeme arbeiten unterschiedlich. So ist z.B. das Kommunikationsmittel des Verstandes die Sprache. Das emotionale Erfahrungsgedächtnis kommuniziert hingegen über sog. somatische Marker (blitzschnelle körperliche Reaktionen) oder Affekte (eine Vorstufe von Gefühlen). Siehe auch Kapitel 1 dieses Bonusmaterials.

Positive und negative Affekte werden im Gehirn im limbischen System an unterschiedlichen Stellen (v.a. Amygdala, Nucleus accumbens, Hypothalamus und Hippocampus) gespeichert. Dieses Speichern an unterschiedlichen Stellen ist auch der Grund, warum Menschen gemischte Gefühle haben können. Manchmal ist zu einem Thema, einer Situation oder Person ein positiver und gleichzeitig ein negativer Affekt vorhanden.

Daher arbeiten wir, wissenschaftlich korrekt, mit zwei Affektskalen:

Links ist die Skala für den negativen Affekt. Negative Affekte können stark (über 70), mittel etwa 40 bis 70) oder schwach (unter 40) ausfallen. Rechts ist die Affektskala für den positiven Affekt, ebenfalls von schwach bis stark positiv.

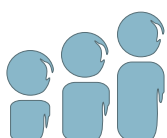
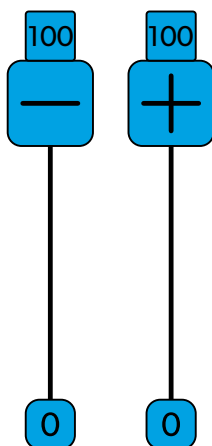
Eine weitere zahlenmäßige Einteilung auf der Affektbilanz erfolgt nicht. Es handelt sich um eine visuelle Analogskala, die lediglich Valenz (positiv, negativ) und Intensität (stark, mittel, schwach) abbildet.

Bei einem negativen Affekt wird das aversive Motivationssystem (weg von...) aktiviert. Beispiele für einen stark negativen Affekt sind z.B. Krankheit, schlechtes Wetter im Urlaub, Stress mit den Kollegen, bestimmte Speisen, Krieg etc.

Bei einem positiven Affekt wird das appetitive Motivationssystem (hin zu ...) aktiviert. Beispiele für einen stark positiven Affekt sind z.B. Ferien, Lob und Anerkennung, Lieblingsessen etc.

Gemischte Gefühle können z.B. bei Beförderungen (ich bin stolz auf mich – aber packe ich das auch), vor der Geburt des ersten Kindes (freue mich sehr auf das Kind – aber wird bei der Geburt auch alles gut gehen?), dem Wunsch nach einer nachhaltigen Lebensführung (ich möchte meinen Konsum ja einschränken – aber wo bleibt da ein genussvolles Leben?) etc. auftauchen.

Und manches – wie zum Beispiel „Zähne putzen“ – löst gar keinen oder nur einen sehr schwachen Affekt aus.

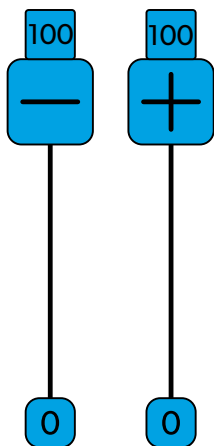


Übung

Welche Themen, Situationen, Entscheidungsfragen sind bei Ihnen stark negativ oder stark positiv behaftet – lösen ein „Das mag ich absolut nicht“ oder ein „Das mag ich sehr“ aus? Welche sind mittel negativ oder positiv oder welche sind eher schwach negativ oder positiv?

Die Bewertung in positiv (mag ich) oder negativ (mag ich nicht) ist immer hochgradig individuell. Ein und dasselbe Wort/ Idee/ Assoziation kann bei einem Menschen positive und bei einem anderen Menschen negative Affekte auslösen.

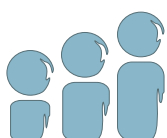
Tragen Sie einige persönliche Beispiele in dieser Affektbilanz ein:



Wahrscheinlich haben Sie auch gemischte Gefühle eingezeichnet. Das ist normal – denn zu vielen Themen haben wir nun mal keine eindeutige Meinung. Genau das erschwert es ja, wirklich ins Handeln zu kommen!

Da die Affektbewertung aus dem emotionalen Erfahrungsgedächtnis kommt, basiert sie immer auf den im Laufe des Lebens gemachten sehr individuellen Erfahrungen. Beginnend als Fötus bis zum heutigen Tag!

Wie können wir dieses Wissen nun nutzen, um unser Selbstmanagement zu verbessern, nachhaltiger zu handeln und bessere Entscheidungen zu treffen?



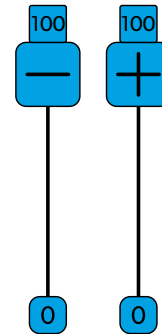
Anleitung für das Arbeiten mit der Affektbilanz

Die Affektbilanz ist eine einfach anwendbare Methode, um implizite/ unbewusste Aspekte bei Bewertungen oder Entscheidungen sichtbar zu machen, indem sie es ermöglicht, die affektiven Anteile der somatischen Marker sichtbar zu machen. Das hilft, validere Entscheidungen zu treffen und mehr Motivation für die Umsetzung von Themen aufzubauen.

Gehen Sie dabei wie folgt vor:

1. Schritt: Thema, zu dem die Affektbilanz gemacht werden soll, aufschreiben
2. Schritt: **blitzschnell** – innerhalb von 200 Millisekunden! - einen Strich auf der negativen und positiven Skala der Affektbilanz einzeichnen. Affekte entstehen innerhalb von 200 Millisekunden und sind nicht steuerbar. Es dauert länger, bis Sie sich entscheiden können? Achtung: Dann kommt die Entscheidung über die Position des Striches auf der Affektbilanz nicht aus dem emotionalen Erfahrungsgedächtnis, sondern aus dem Verstand. Der Verstand ist an dieser Stelle aber (noch) nicht gefragt. Also zurück auf null und BLITZSCHNELL den negativen und den positiven Strich einzeichnen.
3. Schritt: Mein erster Eindruck zu meinen Strichen auf der Affektbilanz.
4. Schritt: Den Verstand mit ins Boot holen und reflektieren: Was hat zu den jeweiligen Strichen geführt? Was steckt dahinter? Stichworte dazu aufschreiben.
5. Schritt: Wo müssten meine Striche auf der Affektbilanz sein, damit es für mich ok wäre?
6. Schritt: Kann **ich** die negativen Affekte runterregulieren (durch mein Verhalten, meine Haltung zum Thema etc.) oder die positiven Affekte nach oben regulieren?

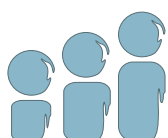
Eine Übung hierzu:

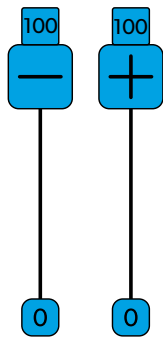


1. Tragen Sie blitzschnell – aus dem Bauch heraus – auf der obenstehenden Affektbilanz Ihre Striche für „Hund“ ein.
2. Wo landen Ihre Striche auf der negativen Skala, wo auf der positiven Skala?
Negativ = Positiv =
3. Mein erster Eindruck zu den Strichen, die ich gemacht habe:

4. Den Verstand mit ins Boot holen: Warum ist das so? Was hat dazu geführt, dass ich meine Striche genauso gezogen habe?

5. Wo müssten die Striche sein damit es gut für mich wäre? (Und vielleicht ist es ja schon gut – in diesem Fall entfällt Punkt 5):
Negativ = Positiv =
6. Was kann **ich** tun, um die negativen Affekte zu reduzieren oder die positiven Affekte zu stärken?





Bearbeiten Sie jetzt das Thema zur nachhaltigen Lebensführung, bei dem Sie ins Handeln kommen möchten:

1. Um welches Thema handelt es sich?

Tragen Sie blitzschnell – aus dem Bauch heraus – auf der obenstehenden Affektbilanz Ihre Striche für Ihr Thema ein.

2. Wo landen Ihre Striche auf der negativen Skala, wo auf der positiven Skala?

Negativ = Positiv =

3. Mein erster Eindruck zu den Strichen, die ich gemacht habe:

4. Den Verstand mit ins Boot holen: Warum ist das so? Was hat dazu geführt, dass ich meine Striche genau so gezogen habe?

5. Wo müssten die Striche sein damit es gut für mich wäre? (Und vielleicht ist es ja schon gut – in diesem Fall entfällt Punkt 5):

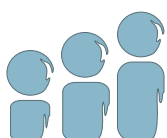
Negativ = Positiv =

Was kann **ich** tun, um die negativen Affekte zu reduzieren oder die positiven Affekte zu stärken?

Vielleicht haben Sie die Möglichkeit diese Übung mit einem anderen Menschen durchzuführen. Wo landen bei ihm oder ihr die Striche für „Hund“ oder für Ihr persönliches Thema? Wieso ist das bei ihm oder ihr so? Was bedeuten diese Unterschiede zum Beispiel im Alltag, für die Wahrscheinlichkeit das Thema umzusetzen oder auch für Ihre Freundschaft?

Das Besondere an der Affektbilanz ist, dass sie so einfach und schnell anwendbar ist: sowohl in einem kompletten ZRM® Prozess, als auch als Kurzintervention bei jedwedem Thema. Sie ermöglicht es das Unbewusste bei z.B. Entscheidungen mit ins Boot zu holen.

Ich nutze die Affektbilanz häufig und gerne im Coaching und in Teamentwicklungsprozessen, um auf schnelle Art und Weise unbewusste Aspekte ans Licht zu bringen und sie so sichtbar und besprechbar zu machen.



Mit dem Formulieren Ihres Motto-Ziels (im Buch ab Seite 58) haben Sie ein neues neuronales Netz aufgebaut. Dieses gilt es jetzt zu stärken und mithilfe des Aufbaus weiterer Ressourcen dafür zu sorgen, dass Sie immer häufiger zielrealisierend handeln. Im Buch „Nachhaltig leben mit ZRM“ ist der Ressourcenaufbau ab Seite 70 ausführlich beschrieben.

Priming ist ein Begriff aus der Psychologie. Im deutschen Sprachgebrauch wird sprechen wir auch von „Bahnung“. Damit gemeint ist die Beeinflussung der Verarbeitung eines von außen kommende Reiz, also das bewusste oder unbewusste aktivieren von impliziten Inhalten des menschlichen Gedächtnisses. Das hört sich komplizierter an, als es ist. Priming erfolgt z.B., wenn Sie die Kirchenglocken hören, Kuchenduft verlockend aus einer Bäckerei strömt, Sie ein aus der Schule bekanntes Gedicht lesen etc.: Ein äußerlicher Reiz (Geräusch, Duft, Gegenstand, Wort) ruft Erinnerungen an eine vergangene Situation wach und löst ein Verhalten aus (Besuch des Gottesdienstes, Kuchenessen, Gedicht rezitieren etc.).

In der Literatur gibt es etliche Beispiele für die Wirkung von Priming. Es ist spannend sich einmal die verschiedenen Experimente, z.B. das Zitrusduft-Experiment von Rob Holland, den Florida Effekt von John Bargh (eines der bahnbrechendsten Experimente der Psychologie!) oder die Wirkung von Kleidung in der Forschungsarbeit encloded cognition von Hajo Adam und Adam Galinsky, anzusehen. Information über diese und andere Experimente finden Sie im Netz.

Wir werden alle jeden Tag von außen geprimt: Unser Denken und Handeln werden in eine bestimmte Richtung beeinflusst. Einerseits durch unser Umfeld, andererseits ganz bewusst durch das gezielte Marketing diverser Produkte und Hersteller. Das hört sich nach Manipulation an? Ja, das kann es sein. Aber wir können es uns auch in unserem besten Sinne zu Nutze machen.

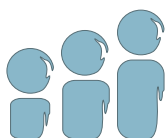
Warum ist Priming interessant für uns?
Handlungssteuerung erfolgt häufig in Bereichen

des Gehirns die für eine bewusste Steuerung nicht zugänglich sind. Bei einer unbewussten Handlungssteuerung sprechen wir von impliziten Prozessen, im Gegensatz expliziten Prozessen, die kognitiv (also bewusst) gesteuert werden können. Für unbewusste Prozesse muss unser Gehirn wenig Energie aufwenden, für bewusste viel. Intuitives Handeln ist für das Gehirn folgerichtig energieeffizienter als lange nachzudenken und dann zu handeln. Für die meisten von uns ist der Alltag eh' sehr voll. Wenn jetzt neues Verhalten erforderlich ist, um zielrealisierend zu handeln, dann gelingt das besser, wenn das Gehirn dies mit möglichst geringem Energieaufwand umsetzen kann.

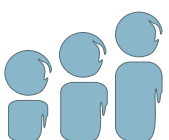
Rufen Sie sich den Rubikon-Prozess (im Buch ab Seite 26) nochmals vor Augen: Manche Menschen können (bei manchen Themen) sofort nach dem Bilden einer festen Intention ins Handeln kommen. Andere benötigen noch präaktionale Vorbereitung, um immer häufiger zielrealisierend zu handeln. Im ZRM machen wir uns den Aktivierungseffekt des Primings in unserem Sinne zu Nutze und stärken unser neues neuronales Netz mit möglichst wenig Aufwand und Anstrengung.

Für das Priming im ZRM® verwenden wir Gegenstände, Musik oder Düfte. Diese werden gezielt ausgewählt, um das neue neuronale Netz immer wieder bewusst (= die Erinnerungshilfe dient als Zielauslöser) oder unbewusst (= Priming) anzusteuern. Einmal installiert, wirken die Erinnerungshilfen permanent und aktivieren das neue neuronale Netz – ohne zusätzlichen Aufwand für unser Gehirn. Bei Situationen, in denen uns das zielrealisierende Handeln ganz besonders wichtig ist, nutzen wir die Erinnerungshilfe als Zielauslöser.

Idealerweise installieren Sie mindestens fünf mobile Erinnerungshilfen. Das sind Erinnerungshilfen, die Sie mitnehmen können. Beispiele hierfür sind: Bild auf der Startseite des Smartphones, Schmuck, Parfüm oder Herrenduft, Schlüsselanhänger, Geldbörse, Socken, Lied auf dem Smartphone, ein schöner Stein, Murmel etc. Neben den mobilen Erinnerungshilfen installieren Sie auch mindestens fünf stationäre Erinnerungs-



helfen, also Erinnerungshilfen, die Sie dort einsetzen, wo sie wirken sollen. Zum Beispiel kleben Sie Ihr ausgewähltes Bild an den Kühlschrank oder verwenden es als Bildschirmschoner am PC, eine Blumenvase auf dem Besprechungstisch, ein Mini Zen-Garten für den Schreibtisch, eine spezielle Snack-Schale für den Abend etc. So helfen Sie Ihrem neuronalen Netz, ganz nebenbei stark zu werden!



Im Buch „Nachhaltig leben mit ZRM“ werden die Wenn-Dann-Pläne und auch ihre genaue Formulierung ab Seite 85 beschrieben.

Wenn-Dann-Pläne sind eine Methode, die zur Selbstregulation beiträgt. Sie sind hochwirksam und werden eingesetzt, um das zielrealisierende Handeln zu unterstützen.

Peter Gollwitzer, ein deutscher Sozial- und Motivationspsychologe, hat Wenn-Dann-Pläne intensiv erforscht. In der wissenschaftlichen Sprache werden diese auch „Implementation Intention“ oder „Handlungskontrolle durch Vorsatzbildung“ genannt.

Mit einem Motto-Ziel ist aus dem zu Beginn der Arbeit mit dem ZRM® bestehende Wunsch eine Intention geworden. Das Motto-Ziel schärft also die Zielintention. Trotzdem – das habe ich bereits oben beschrieben – kann es sein, dass zielrealisierendes Handeln noch nicht immer gelingt. Im Rubikon-Prozess schließt sich daher die Phase „Prä-aktionale Vorbereitung“ an. In dieser Phase sind auch die Wenn-Dann-Pläne verortet.

Ein Wenn-Dann-Plan ist eine sogenannte Ausführungsintention. Eine Ausführungsintention erhöht die persönliche Verpflichtung etwas umzusetzen, macht es leichter mit der Umsetzung zu starten und beschreibt präzise, was in einer bestimmten Situation getan werden soll. Durch die gewählte Formulierung: „Wenn x, dann y...“ werden Sofort-Automatismen gebildet. Das Unbewusste weiß genau, was zu tun ist, wenn x eintritt. Laut Gollwitzer haben Wenn-Dann-Pläne eine dreimal höhere Wahrscheinlichkeit der Umsetzung verglichen mit einer klassischen Vorsatzbildung. Wenn-Dann-Pläne wurden hunderte Male evaluiert und ihre hohe Wirksamkeit wurde für die unterschiedlichsten Lebensbereiche nachgewiesen.

Wenn-Dann-Pläne können auch als Teil der Handlungsvorbereitung von B-Situationen (Buch ab Seite 78) eingesetzt werden. Wenn es mir in einer bestimmten Situation sehr wichtig ist, zielrealisierend zu handeln, hilft die Formulierung eines Wenn-Dann-Plans. Das ist unabhängig davon, ob ich einen ganz neuen Automatismus für ein be-

stimmtes Verhalten lernen möchte, oder ob ich einen unerwünschten Automatismus durch einen für mich besseren neuen ersetzen möchte.

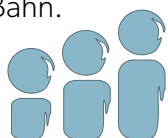
Beispiel:

- *Lernen eines neuen Automatismus*
Das ist hilfreich, wenn ich etwas komplett Neues lernen möchte – Fahrradfahren, Autofahren, eine neue Sportart, allein den Urlaub verbringen, Japanisch lernen o.ä. Ein Wenn-Dann-Plan könnte zum Beispiel lauten: „Wenn ich am Japanisch-Unterricht teilnehme, dann gebe mein Bestes.“
- *Ersetzen eines jetzt unerwünschten Automatismus durch ein neues, gewünschtes Verhalten*
Bislang habe ich im Büro immer den Fahrstuhl genommen, jetzt möchte ich stattdessen die Treppe nehmen. Hier kann ich folgende Ausführungsintention in Form eines Wenn-Dann-Satzes bilden: „Wenn ich im Büro in ein anderes Stockwerk muss, dann nehme ich die Treppe.“

Im Wenn-Teil des Wenn-Dann-Plans wird der Auslösereiz so präzise wie möglich besprochen. Der Auslösereiz kann äußerlich sein, beispielsweise „Wenn mein Chef mit ungeplanter Arbeit zu mir kommt, ...“ „Wenn es 17 Uhr ist, ...“, „Wenn ich einkaufe, ...“ oder innerlich sein, beispielsweise „Wenn ich nervös werde, ...“, „Wenn mein Blutdruck steigt, ...“, „Wenn ich erschöpft bin, ...“. Der Dann-Teil des Wenn-Dann-Plans beschreibt dann ganz konkret, was ich tun möchte, wie ich mich fühlen möchte oder welche Haltung ich an den Tag legen möchte.

Beispiel:

- Wenn mein Chef mit ungeplanter Arbeit zu mir kommt, dann atme ich einmal tief durch und kläre ganz ruhig die Prioritäten meiner anderen Aufgaben ab.“
- Wenn ich erschöpft bin, dann erlaube ich es mir, mir Zeit für ein 15-minütiges Nickerchen zu nehmen und ruhe mich aus.
- Wenn ich in Verlockung komme, das Flugzeug anstelle der Bahn für meine Urlaubsreise zu buchen, dann sage ich mir „stopp“, das ist es langfristig nicht wert und buche die Bahn.



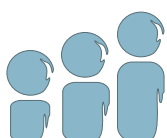
Über die Autorin

Gerda Köster ist Inhaberin des Beratungsunternehmens GMK – Entwicklung von Organisation und Individuum. Mit über 25 Jahren Erfahrung in Fach- und Führungspositionen im HR-Bereich berät und coacht sie zu Nachhaltigkeit in Führung und Personalarbeit und unterstützt bei der Entwicklung einer zukunftsfähigen Unternehmenskultur.

Gerda Köster ist Diplom Betriebswirtin, zertifizierte Trainerin für das Zürcher Ressourcen Modell®, Theory U Practitioner und hat Weiterbildungen im Bereich Business Sustainability Management an der University of Cambridge absolviert.



Informationen zu ZRM® Seminaren und -Coachings der Autorin finden Sie auf www.gmk-entwicklung.de oder nehmen Sie per Mail Kontakt auf: E-Mail: info@gmk-entwicklung.de





Entwicklung von Organisation und Individuum

Gerda M. Köster
Diplom Betriebswirtin
Master Coach, DVNLP

Heckenstraße 16
41849 Wassenberg

Tel.: +49(0)172 261 269 7
E-Mail: info@gmk-entwicklung.de
www.gmk-entwicklung.de