Das emotionale Konto

Mit Hypnose Emotionen gestalten | *Rosemarie Dypka*

Ein alter Häuptling saß mit seinen Enkeln am Lagerfeuer. Nach einer Weile des Schweigens sagt er: „Wisst ihr, im Leben ist es oft so, als ob zwei Wölfe im Herzen miteinander kämpfen. Einer ist ängstlich, schwach, mutlos und unzufrieden. Der andere hingegen ist kraftvoll, liebevoll, mitfühlend und voller Selbstvertrauen." „Und welcher der beiden gewinnt den Kampf?", fragt ein Junge. „Der Wolf, den du fütterst.", antwortet der Alte.

Diese Metapher beschreibt, wie im „emotionalen Machtzentrum" unseres Gehirns, dem limbischen System, bei jeder Wahrnehmung eine emotional geprägte Entscheidung getroffen wird. Dies geschieht in Sekundenbruchteilen. Jeder Organismus kennt zunächst nur zwei Alternativen: „Lebensfeindlich", dann springt das Bedrohungssystem an (die Amygdala, negative Emotionen, Wolf 1 wird gefüttert). Oder „lebensfreundlich", dann springt das Belohnungssystem an (der Nucleus accumbens, positive Emotionen, Wolf 2 wird gefüttert). Entscheidend für unser Wohlbefinden ist nun, wie wir emotional mit einer Situation umgehen können (welchen Wolf wir füttern). Wir wollen das anhand eines Beispiels verdeutlichen:

Sven K. ist eine erfolgreiche Führungskraft in einem mittelständischen Unternehmen. Ein Leistungsträger. Er hat ein ideales Team von elf Mitarbeitern, kann führen und motivieren, arbeitet viel – manchmal vielleicht zu viel –, hat Ideen und kann sie verwirklichen. Er entwickelt gerade ein neues Marketingkonzept. Seine Präsentationen sind professionell und überzeugend. Er bekommt Anerkennung und hofft auf eine Beförderung. Er hat seinen Traumjob.

Hier wird deutlich, welcher Wolf in Svens Herzen gewonnen hat: nämlich der, der das Belohnungssystem in unserem Kopf aktiviert. Wer wünscht sich das nicht: im Job anerkannt und erfolgreich zu sein. Sich wohlzufühlen. Zufrieden nach Hause und am nächsten Tag angstfrei zur Arbeit zu gehen. Etwas bewirken zu können.

Nun kommt die Beförderung. Für Sven etwas zu plötzlich. Er hat jetzt 30 Mitarbeiter unter sich. Er *muss* eine Umstrukturierung umsetzen und sechs Leuten kündigen. Er *muss* das neue Marketingkonzept früher als geplant abliefern. Dieses Konzept soll er vor vierhundert Leuten auf einem Kongress präsentieren. Das hat er noch nie gemacht. Die wichtigsten Entscheider aus den USA werden da sein. Er *muss* sie überzeugen. Wenn nicht, kann er „einpacken", denn der Firma geht es im Augenblick nicht so gut. Die Präsentation soll er natürlich auf Englisch halten. Jetzt ist er immer unzufriedener mit seiner Arbeit. Die Präsentationen gelingen nicht mehr. Er macht Überstunden. Er hat Schlafstörungen.

Negative Emotionen sie aktivieren das Alarmsystem	**Positive Emotionen sie aktivieren das Belohnungssystem**
Unbehagen, Angst, Gekränktsein, Wut, Frustration, Enttäuschung, Desillusionierung, Schuldgefühle, Minderwertigkeitsgefühle, Überforderung, Ohnmacht, Einsamkeit, Leere, Enttäuschung, Unruhe, Desillusionierung, Hunger, Existenzangst, Zukunftsangst, Unsicherheit, Beleidigtsein, Feindseligkeit, Hemmungen, Schuldgefühle, Scham, Verlust, Hass, Neid, Missgunst, Unterordnung	Liebe, menschliche Wärme, Achtung, Dankbarkeit, Neugierde, Staunen, Faszination, Leidenschaft, Entschlossenheit, Beharrlichkeit, Flexibilität, Selbstvertrauen, Fröhlichkeit, Vitalität, Gemeinsinn, Faszination, Neugier, Selbstbewusstsein, Spaß, Freude, Lebendigkeit, Gesundheit, Wohlbefinden, Anerkennung, innere Zufriedenheit, Leidenschaft, Sicherheit, Vertrauen
Ergebnis: Ich fühle mich schlecht. Ich bin falsch.	**Ergebnis: Ich fühle mich gut. Ich bin richtig.**

Abb. 1: Das emotionale Konto

Die Situation hat sich grundlegend geändert, denn nun gewinnt der Wolf, der ängstlich ist und zweifelt, die Überhand. Sven K. erzählt sich angesichts der für ihn bedrohlichen Situation auf einmal ganz andere Geschichten. Sein Kopfkino arbeitet, er sucht nach Lösungen. Das führt zu immer mehr inneren Diskussionen, die von der Angst gesteuert werden. Völlig unrealistisch visualisiert er Konsequenzen, die ihn fertig machen: „20-mal mehr Zuhörer", „kann ich einpacken", „müsste mein Haus verkaufen" Das Vertrauen in seine Fähigkeiten wird immer geringer.

Ereignisse und Emotionen

Wir erleben Ereignisse immer mit den gleichzeitig empfundenen Emotionen. Ereignis und Emotionen werden als Gesamterlebnis in unserem Erfahrungsgedächtnis gespeichert. Erinnern wir uns an etwas, tauchen sofort die Emotionen dazu auf. Die Erinnerung an einen Mitschüler oder eine Lehrerin – der Name genügt, und es tauchen gute oder schlechte Gefühle auf. Begleitet von Gedanken, die das Ganze kommentieren.

Die Metapher vom „emotionalen Konto" ist hier eine praktische und schnell einprägsame Hilfestellung (Abb. 1, [4]) Man kann es sich wie eine innere Buchführung vorstellen. Da gibt es zwei Möglichkeiten: „feindlich" oder „freundlich", schlecht oder gut, Minus oder Plus. „Feindlich" (Minus) geht einher mit negativen Emotionen wie Angst oder Ärger. „Freundlich" (Plus) ist verbunden mit positiven Emotionen wie Zufriedenheit und Freude.

Jeder verfügt über ein emotionales Bewertungssystem. Dadurch können spontane Entscheidungen getroffen werden.

Wenn wir später Menschen oder Situationen begegnen, müssen wir nicht jedes Mal neu entscheiden, ob wir sie als freundlich oder feindlich einstufen wollen. Und die einmal gemachte emotionale Festlegung erscheint praktisch, zeitsparend und zuverlässig.

Der Nachteil liegt in der Zuverlässigkeit: Eine einmal festgelegte Emotion ändert sich selten. Das kann manchmal zum Problem werden. Wenn nämlich der Verstand mit der

werden. Wenn nämlich der Verstand mit der abgespeicherten Emotion nicht einverstanden ist. So ist bei Sven der Traum-Job plötzlich vom Plus ins Minus geraten.

Auch emotional gibt es ein Bedürfnis nach Gleichgewicht. Das Defizit meldet sich durch negative Gefühle. Sie sind ein deutliches Signal dafür, dass ein Bedürfnis unerfüllt ist. Das ist häufig schwieriger als beim Essen, weil es vielfältige Lösungen gibt. Was beim Essen das Signal „satt" wäre, erfordert hier ein Signal „zufrieden". Wenn nicht, bleiben die negativen Emotionen, begleitet von negativen Gedanken.

Exkurs: Das vegetative Nervensystem

Immer, wenn es zu einem Un-Gleichgewicht kommt, entsteht ein Defizit. Dieses wird mehr oder weniger deutlich als Mangelgefühl vermittelt. Wenn Nahrungsmittel gebraucht werden, zeigt sich das als Hungergefühl. Der Auslöser dafür ist ein starker Abfall des Zuckerspiegels. Durch Rezeptoren in Leber und Magen wird dieser Wert dem Zwischenhirn gemeldet. Es entsteht ein plötzlich einsetzender Drang nach Nahrungsaufnahme. Wenn dann gegessen wurde, melden die Rezeptoren „satt" und man hört auf zu essen.

Um ein Gleichgewicht herzustellen (Homöostase), braucht es ein komplexes Kommunikations-Netzwerk. Das vegetative (autonome) Nervensystem ist so ein Netzwerk. Es schafft die organisatorischen Voraussetzungen für Veränderungen, um Atmung, Verdauung, Stoffwechsel, Herz-Kreislauf-Funktion, Immunsystem, Fortpflanzung zu steuern. Das leisten zwei Gegenspieler: Den Sympathikus und den Parasympathikus.

Der Sympathikus ist zuständig für Aktivität. Er setzt Energie frei (ergotrop). Das Reaktionsmuster ist Schnelligkeit. Er reagiert vorrangig auf Reize aus der Außenwelt. Warum? Gefahren kommen von außen. Eine schnelle Antwort darauf garantiert das Überleben. Dabei spannt sich die Muskulatur an, das Herz-Kreislauf-System ist aktiv, der Stoffwechsel erhöht.

Der Parasympathikus ermöglicht Ruhe und Regeneration. Er drosselt Funktionen, bringt dadurch Entspannung, Ruhe, Gelassenheit und Passivität. Er dient der Erhaltung der Leistungsfähigkeit. Er bremst Aktivitäten, mindert den Stoffwechsel, sorgt für die Aufnahme von Nährstoffen und speichert Energie (trophotrop). Das Reaktionsmuster ist Langsamkeit. Der Parasympathikus steuert Verdauung, Schlaf und Sexualität.

Selbstwirksamkeit

Was lässt uns handeln, was verhindert Handeln?

Ob wir etwas tun oder lassen, hängt entscheidend von unserer inneren Kommunikation ab.

Was erzählen wir uns selbst? Wie reden wir mit uns? Erlebtes wird immer noch einmal überdacht. „Das Denken ist das Selbstgespräch der Seele", sagte der Philosoph Platon. In inneren Gesprächen erklären wir uns die Welt. Sogar Ausgedachtes betrachten wir als wirklich und überdenken es immer wieder. Das ist besonders bei Defizitgefühlen, wie z. B. Ängsten, der Fall. Sie beschäftigen das Gehirn und produzieren negative Gedanken. Sie führen zu Vermeidung, Verweigerung oder faulen Kompromissen.

Für Sven K. sind das keine guten Lösungen, denn er „muss" ja seinen Job erledigen. So tappt er in Denkfallen. Er erzählt sich: „Wenn ich 400 Zuhörer habe, sind das 20-mal so viele wie sonst, ich muss also besser sein als bisher." So fängt er an, seine Präsentation „besser" zu machen. Er überarbeitet und überarbeitet sie, aber sie wird nicht besser. Und die Gedanken kreisen weiter „Du musst …", „Du musst …", „Wenn nicht …"

Jeder negative Gedanke erzeugt ein ungutes Gefühl. Jedes ungute Gefühl erzeugt neue negative Gedanken. Das Fatale: Ängste und negative Visionen haben höchste Priorität. Sie aktivieren den Sympathikus. Kein Hirn kann in solchen Situationen Leichtigkeit, Entspannung und Vertrauen „absichtlich" erzeugen. Der Zugang zu diesen Möglichkeiten ist blockiert.

Wie und warum Hypnose wirkt

Mit der Hypnose wird der Parasympathikus aktiviert. Dadurch werden angstfreie Zustände erreicht. Es lassen sich positive Emotionen gestalten. Diese liefern die Motivation, etwas zu tun, um ein Ziel zu erreichen. Von Hypnose spricht man, wenn ein anderer (Therapeut) Hypnose-Techniken bei jemandem (Klient) anwendet.

Wird der Parasympathikus aktiviert, verlangsamt sich der ganze Organismus, man spricht von Trance-Zuständen. Die Trance entspricht einem Bewusstseinszustand, der Neuorientierung und Lernen zulässt. Die Aktivität des Gehirns und des Nervensystems verändert sich. Das Gehirn arbeitet langsamer. Die linke Hirnhälfte tritt in ihrer Dominanz zurück. Dafür treten die Fähigkeiten der rechten Hirnhemisphäre hervor, wie Kreativität, Intuition, Imagination, emotionale Intelligenz.

Lange wusste man nicht, wieso sich Motivation entwickelt. Warum tun Menschen überhaupt irgendetwas? Sie könnten ja auch den ganzen Tag herumliegen. Was treibt sie an? Warum mühen sie sich ab? Erst 1997 konnte bewiesen werden, dass es im menschlichen Hirn ein Belohnungszentrum gibt, das anspringt, wenn etwas Positives erlebt wird. Es springt auch an, wenn etwas Positives erwartet wird. Die Aktivität dieser Hirnregion erhöht die Konzentration von Neurotransmittern. Interessant ist, dass diese Stoffe auch durch geistige Prozesse aktiviert werden. Wir können selbst unsere Stimmung verbessern, dadurch unser Belohnungszentrum beeinflussen. Die Hypnose ist eine Möglichkeit dazu.

Mit Hypnose wird einem Teil des Bekannten etwas Neues hinzugefügt. Dadurch werden Ressourcen (ungenutzte Fähigkeiten) aktiviert.

Die Techniken und Wirkfaktoren sind: Entspannung (Aktivierung des Parasympathikus, Trance), Selbst-Kommunikation (innere Sprache, Zielformulierungen), Visualisierungen (Vorstellungskraft, geistiges Rollenspiel), emotionale Verknüpfung (mit positiven Emotionen).

Bei Sven K. wird in einem Zustand körperlicher und geistiger Entspannung der Kontakt zu den Fähigkeiten, die er tatsächlich hat, hergestellt. In der Vergangenheit hat er gute Präsentationen gemacht und sich erfolgreich gefühlt. Dies ist im Erfahrungsgedächtnis gespeichert. Diese Erfahrung lässt sich mit dem Gedächtnis verknüpfen, das sich auf Späteres konzentriert. Jeder Mensch hat ein Zukunftsgedächtnis, das vorausschauend denken kann und weitere Entwicklung planen kann. Wie sonst könnten wir Absichten verfolgen, Ziele erreichen, Pläne machen, Erfindungen gestalten? Genau das kann Hypnose: Einen Weg beschreiben, den man zu gehen bereit ist. Und den man mit seinen Fähigkeiten gehen kann. Mit Hilfe der Hypnose wird bei Sven das Zukunftsgedächtnis aktiviert.

Das emotionale Konto: Von der Problemfixierung zu Lösungsorientierung	
im Minus **Aussagen, die den Klienten schwächen - sie füttern das Bedrohungssystem**	**im Plus** **Aussagen, die den Klienten stärken - sie füttern das Belohnungssystem**
• Die Beförderung kommt – etwas zu plötzlich • Ich habe jetzt 30 Mitarbeiter • Ich muss eine Umstrukturierung umsetzen • Ich muss 6 Leuten kündigen • Ich muss das neue Marketingkonzept abliefern • Ich soll es vor 4000 Leuten auf einem Kongress präsentieren • Ich schaffe das alles nicht • Die wichtigsten Kunden aus USA werden da sein • Ich muss überzeugen – wenn nicht, kann ich „einpacken" • Die Präsentation soll ich auf Englisch halten	• Ich beherrsche mein Thema so gut wie kein anderer • Präsentationen sind meine Leidenschaft • Die Präsentation läuft wie von selbst • Ich habe einen Wissensvorsprung • Ich habe unglaublich viel mitzuteilen, und die anderen hören mir gerne zu • Ich bin kompetent • Ich gehe gelassen in eine chancenreiche Zukunft • Das, was ich bin und das, was ich kann, ist gut und macht mich erfolgreich

Abb. 2: Von der Problemfixierung zur Lösungsorientierung

Um das Belohnungszentrum anzusprechen, braucht das Gehirn Informationen, auf die der Körper reagieren kann. Für eine wirksame Kommunikation mit dem Gehirn sind positive Worte notwendig. Der Körper hört zu, wenn wir denken, und reagiert darauf. Er stellt einen Zustand her, der zu den Gedanken passt.

Jeder Mensch ist Autor seiner inneren Sprache. Wer emotional im Minus ist, spricht mit sich in Minussprache. Typisch dafür sind die kleinen Wörter „nicht", „muss", „soll" und auch die kontextuellen Wörter wie „plötzlich", „dreißig Mitarbeiter", „Umstrukturierung", „kündigen", „400 Leute", „wenn nicht". Nun geht es darum, dieser Problemsprache etwas Konkretes, Machbares und Wahres gegenüberzustellen.

Die Kunst ist es, von der Problemfixierung zur Lösungsorientierung hinzuführen.

Es werden also in der Sprache des Klienten Sätze entwickelt, die den Weg zum Ziel so genau wie möglich beschreiben. Das sind Zielformulierungen. Diese werden dem Unterbewusstsein zugänglich gemacht, indem der Therapeut sie mehrfach langsam ausspricht. Das verändert die Ich-Kommunikation, die nun handlungs- und ergebnisorientiert ist. Durch das bewusste Gestalten der Ergebnisse bekommt der Klient Vertrauen zu seinen Ressourcen und kann sie anwenden.

Mit diesen positiven Grundlagen lässt sich das Gehirn im Trance-Zustand zu inneren Vorstellungen animieren, in denen zukünftige erfolgreiche Situationen erlebt werden. Die Präzision und Kreativität dieser Visualisierungen ist fantastisch.

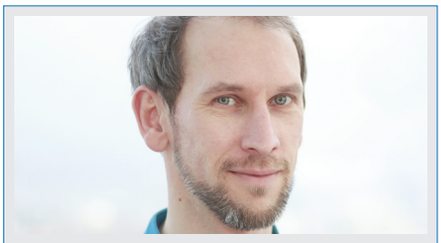
Sven K. beispielsweise gestaltet in einem geistigen Rollenspiel eine erfolgreiche Präsentation beim Kongress und erlebt dies mit den dazugehörenden positiven Emotionen. Dabei ist derselbe Hirnbereich aktiv, der auch für reale Erlebnisse zuständig ist.

Die in der Hypnose gemachte Erfahrung kann also in der realen Situation genauso abgerufen werden.

Rosemarie Dypka

ist Kommunikationswirtin, Hypnosetherapeutin und Coach. Sie arbeitet seit über 20 Jahren in eigener Praxis und ist Ehrenpräsidentin des Hypnose-Verband-Deutschland. Daneben schreibt sie Bücher und CD-Skripte.

Kontakt:
Falkenried 6, D-20251 Hamburg
www.hypnose-coaching.de



Miguel Gahn

gründete 2006 das heilkulturwerk. Er arbeitet als Heilpraktiker und Hypnosetherapeut in eigener Praxis und ist Vizepräsident des Hypnose-Verbands Deutschland. Zusammen mit Rosemarie Dypka leitet er die Hypnose-Akademie Hamburg.

Kontakt:
www.heilkulturwerk.de

Literaturhinweis

1. *Borck, Cornelius: Hirnströme – Eine Kulturgeschichte der Elektroenzephalographie. Wallstein Göttingen, 2005*
2. *Ciompi, Luc: Die emotionalen Grundlagen des Denkens: Entwurf einer fraktalen Affektlogik. Vandenhoeck & Ruprecht, 3. Aufl., 1997*
3. *De Bono, Edward: Das spielerische Denken. Scherz Verlag, 1967*
4. *Dypka, Rosemarie: Das emotionale Konto. Verlag Ueberreuter, 2006*
5. *Hellpach, Willy: Schöpferische Unvernunft? Rolle und Grenze des Irrationalen in der Wissenschaft. Wissenschaft und Zeitgeist, 1937*
6. *Meyer, Wulf-Uwe; Schützwohl, Achim: Einführung in die Emotionspsychologie – Band 2: Evolutionspsychologische Emotionstheorie. Huber, Bern, 3. Aufl., 2008*
7. *Rosenbauer, Frank: Das Wort stirbt und gebiert den Gedanken: Zum Inneren sprechen. GRIN Verlag, 2013*
8. *Vygotskij, Lew Semjonowitsch: Denken und Sprechen. Herausgegeben und aus dem Russischen übersetzt von Joachim Lompscher und Georg Rückriem. Beltz, Weinheim und Basel, 1934/2002*