



Die **ZuLo**
Methode

Die schnellste Methode für den inneren Erfolg

*„Ihre Gedanken von heute werden morgen Ihre
Gedanken von gestern sein.“*

Hubert Krane

Das Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb des Urhebergesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt im Besonderen für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme. Es ist deshalb nicht gestattet, Abbildungen und Texte zu verändern oder zu manipulieren. Auch die Weitergabe an Dritte ist ohne Zustimmung des Verlages nicht erlaubt.

Alle Beispiele, Informationen, Anregungen und Tipps basieren auf den Erkenntnissen sowie der Gesetzeslage zum Zeitpunkt der Drucklegung und wurden mit der größtmöglichen Sorgfalt zusammengestellt. Dabei wurde darauf geachtet, dass die gewählten Beispiele allgemein übertragbar sind. Trotz aller Sorgfalt sind Fehler jedoch nicht ganz auszuschließen. Weil sich in Einzelfällen und durch Änderungen von Gesetzen und Vorschriften eventuell andere Umstände ergeben können, ist jedoch eine Haftung von Verlag und Autor für Vermögensschäden aus der Anwendung der hier erteilten Ratschläge ausgeschlossen. Auch können Autor und Verlag weder eine Garantie noch irgendeine Haftung für Personen-, Sach- oder Vermögensschäden, die auf fehlerhafte Angaben in dieser Lehreinheit zurückzuführen sind, übernehmen.

Dieser Text ist Eigentum oder im Besitz der Vermarktungsrechte des Autors. Jede Vervielfältigung oder Weiterverarbeitung der Inhalte ist untersagt. Sollten Sie dieses Dokument dennoch außerhalb von den Seiten des Autors haben, melden Sie dies uns bitte sofort. Die Anschrift hierzu finden Sie im Impressum. Vielen Dank für Ihre Mühe. Das Eigentum in diesem Ebook bezieht sich nicht auf die Bilder. Sie wurden in Lizenz erworben von: www.Fotolia.de

Die UrheberInnen der in diesem eBook enthaltenen Sprüche, Zitate und Aphorismen sind genannt. Fehlen sie, dann waren sie nicht eindeutig feststellbar. Das gilt auch für Spruchweisheiten aus dem Volksmund und für Neuformulierungen alter oder zu langer Sprüche.

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung des Autors.



Inhaltsverzeichnis

ZuLo-Methode	5
Von Affen und Elefanten	6
Pferd statt Auto	10
Affengeschnatter	13
Coaching	25
Impressum	27



ZuLo-Methode

„In der einen Hälfte des Lebens opfern wir unsere Gesundheit, um Geld zu erwerben. In der anderen Hälfte opfern wir Geld, um die Gesundheit wiederzuerlangen.“

Voltaire

Der Begriff ZuLo mag ein wenig afrikanisch klingen, hat seinen Ursprung allerdings in Deutschland. Auch habe ich mich nicht verschrieben. ZuLu, also mit einem »u« am Ende, ist ein Zeitbegriff, der häufig in der Luftfahrt, insbesondere der militärischen, verwendet wird. „Mein“ ZuLo mit »o« ist ein Akronym, das sich aus zwei Silben zusammensetzt: »Zu« für »Zulassen« und »Lo« für »Loslassen«. Was genau ich darunter verstehe, erfahren Sie auf den nächsten Seiten dieses E-Books.



Von Affen und Elefanten

„Die scheinbare Welt ist die einzige. Die wahre Welt ist nur hinzugelogen.“

Friedrich Nietzsche

In einigen Bollywood-Filmen sind sie häufig zu sehen, die großen, mächtigen indischen Elefanten. Stark wie ein Stier, mutig wie ein Löwe und schlau wie eine Ratte. Womit sich der Zuschauer fragt, warum sich dieses wuchtige Tier von einem aus seiner Sicht viel kleineren Menschen an ein dünnes Seil nehmen lässt und ihm auf Schritt und Tritt folgt. Selbst wenn sein Begleiter eine Pause einlegt und hierzu das Seil um einen lächerlich wirkenden Pfeiler schlägt, also noch nicht einmal richtig festbindet, bleibt der Elefant stehen und wartet. Dabei könnte er mit nur einem Ruck das Seil zerreißen

oder den Pfeiler aus dem Boden ziehen. Er könnte es, und doch lässt er es bleiben. Elefanten sind intelligent. Doch versagt hier an dieser Stelle die Intelligenz?

Nein, sein Verhalten ist antrainiert. Als „Baby“ wurde er in schwere Eisenketten gelegt, die ihn am Wegtreten hinderten. Somit war er an diesem Ort gefesselt, was ihm nicht gefallen haben dürfte. So wie Babys eben sind, dürsten sie nach Freiheit. Sie wollen toben, sich bewegen und Spaß haben. Ein Elefant will Ähnliches. Also zog er als Baby immer und immer wieder an dieser schweren Kette, verbunden mit der Hoffnung, sie möge endlich reißen. Diese Hoffnung erfüllte sich nicht, stattdessen zog sich der kleine Elefant blutige Wunden zu, die durch das schwere Eisen verursacht wurden. Nach einigen Wochen hatte er begriffen: Sobald ich an etwas ziehe, verursacht das schlimme Schmerzen. Ziehe ich nicht, bleibe ich schmerzfrei. Diese bittere Erkenntnis hat sich tief in sein Bewusstsein eingebrannt, sodass es heute, Jahre später, nur noch eines kleinen Seils bedarf, um ihn, den Elefanten, an seine Abhängigkeit zu erinnern.

Ähnlich verhält es sich mit den Affen, die vorwiegend in den ländlichen Gegenden von Indien leben, so lange, bis sie von Menschen eingefangen werden. Ein leichtes Unterfangen für die Jäger, was kaum vorstellbar erscheint angesichts der „Affenschläue“. Die Jäger haben verschiedene Möglichkeiten, Affen zu fangen, sie zu zähmen und dann als Haustiere weiterzuverkaufen. Illegal. Ja klar. Aber Not kennt kein Gebot.

Der Jäger nutzt z. B. einen teilweise hohlen Baumstamm mit einem kleineren Loch in der Mitte des Baums. Davor verteilt er ein paar Nüsse auf dem Boden und im Baum selbst. Dann zieht er sich zurück, um sich auf die Lauer zu legen. Lange warten muss er nicht. Die Primaten sind geradezu süchtig nach diesen Leckereien. Beherzt greifen sie eine Nuss nach der anderen, bis der Platz leergefegt ist. Aber da sind ja noch die Nüsse im Baum, auf den der schnellste der Affen in aller Eile klettert und mit einer „Hand“ in das Innere greift. Nachdem er die Nüsse aufgelesen hat, ballt er die Hand zur Faust. Diese ist nun zu groß für das kleine Loch. Sie bleibt stecken. Der

Affe müsste nur die Hand öffnen und die Nüsse fallen lassen, dann wäre er frei. Tut er aber nicht. In seiner grenzenlosen Gier kommt er nicht auf diesen simplen Gedanken. Selbst dann nicht, als der Jäger auf der Bildfläche erscheint. Jetzt schreit das Tier um sein Leben, schlägt wild um sich. Der ohrenbetäubende Lärm ist kaum auszuhalten. Das alles hilft nicht. Sein Schicksal ist besiegelt.

In beiden Fällen haben wir augenscheinlich das gleiche Rollenspiel. Der Jäger bzw. Elefantenführer als Täter, die Tiere als Opfer. Dieser Blick täuscht. Opfer wären sie, wenn sie sich aus ihrer Situation nicht selbst befreien könnten. Tatsächlich gibt es weder eine Falle noch eine Kette, die diese Tiere zu Opfern macht. Sie sind frei, weil niemand sie festhält, und doch sind sie Gefangene ihrer selbst. Sie sind es, die sich selbst „festhalten“. Während der Elefant nur einen ruckartigen Schritt nach vorne tätigen müsste, um frei zu sein, bräuchte der Affe nur die Faust zu öffnen und er wäre in Freiheit. Beide müssten nur

Loslassen.

Sie tun es nicht und werden so zu Opfern.

Mit Häme und Spott über dieses geistlose Verhalten müssen wir uns zurückhalten. Wir Menschen sind in manchen Dingen keinen Deut besser. Unsere Situationen sind andere, oft sogar von weitaus größerer Dimension, aber unser Verhalten ist das gleiche: Versklavung durch falsche Konditionierung. Der Affe lässt sich durch seine Gier zu Fall bringen, der Elefant aus Angst vor Schmerzen, wir Menschen hingegen durch fehlendes Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen. Das führt uns häufig zu den sieben Todsünden, die vor rund 1500 Jahren vom griechischen Theologen Evagrius von Pontus verfasst wurden: *Völlerei, Wollust, Habgier, Traurigkeit, geistige Faulheit, Ruhmsucht und Stolz.*

Übertragen auf unsere heutige Zeit stehen diese u. a. für die (Hab)Gier nach Ruhm, Macht, Anerkennung und Reichtum. Deshalb glauben wir, nicht z. B. ohne ein eigenes Haus, einen Sportwa-

gen oder teure Mode-Accessoires leben zu können. Doch ist es nicht das Materielle selbst, das uns versklavt, sondern unsere Einstellungen und Emotionen ihnen gegenüber. Was nicht überrascht, denn so wie der Elefant schon zu Beginn seines Lebens „versklavt“ wird, so erleiden auch wir Menschen häufig dasselbe Schicksal. Natürlich unbewusst, weil die, die uns versklaven, immer nur in bester Absicht handeln.



Pferd statt Auto

„Stärke entspricht nicht physischer Kraft, sondern einem unbeugsamen Willen.“

Mahatma Gandhi

Bereits in jungen Jahren bemerkte ich, dass mich etwas so einengte, dass es mich nicht so sein ließ, wie ich gern gewesen wäre. Doch welche Chance haben Sie als kleines Kind innerhalb einer Familie, diesen Zustand eigenmächtig zu ändern? Keine. Ohnmächtig, also ohne Macht, schaut man auf den Lauf der Dinge, die so gar nicht nach eigenem Geschmack sind. Erst im reiferen Alter jenseits der 15 Jahre ist es möglich, sich neuen Raum zu schaffen. Das tat auch ich. Dieser Raum waren für mich mehr als 500 gelesene Bücher, Seminare unterschiedlichster Art und Ausbildungen, deren Summen im fünfstelligen Bereich lagen. So erkannte ich, warum wir oft daran

gehindert werden, die Dinge zu tun, die wir tun müssten, aber unterlassen.

Sicher kennen auch Sie die Momente, in denen Sie genau spürten, was zu tun war und doch haben Sie es nicht getan. Sie standen im übertragenen Sinne mit dem rechten Fuß auf dem Gaspedal, während der linke das Bremspedal durchdrückte. In diesem Zustand ist es kaum möglich, sich auch nur einen Zentimeter zu bewegen. Nun haben wir weder Gas- noch Bremspedal in unserem Körper. Wie sollte es auch sein für ein Wesen, das im Wesentlichen aus Wasser und Eiweiß (Proteinen) besteht?

In der Analogie ist das Gaspedal unser Wille, das Bremspedal die innere Stimme. Der Wille ist hochemotional. Er gibt uns das Gefühl, selbstgesteckte Ziele erreichen zu können. „*Des Menschen Wille, das ist sein Glück*“, heißt es bei Friedrich Schiller. Dieses Glück macht uns häufig die innere Stimme zunichte. Man könnte glauben, sie wolle alles, nur keinen glücklichen Menschen, so emotionslos verhält sie sich uns gegenüber. Sie kommt „gefühlte“ aus dem Nichts, und jeder fragt sich, woher kommt sie eigentlich wirklich? Sie brabbelt uns ständig ins Gewissen, tags wie nachts. Spielt sich mehr als Mahner denn als Förderer auf. Sie ist ein Energiesauger, weil sie uns daran hindert, das zu tun, was wir wollen. Wir wollen abnehmen (Wille). Bei dem Gedanken daran fühlen wir uns gut (Emotionen). Doch mahnt die innere Stimme vor dem JoJo-Effekt. Also unterlassen wir es, abzunehmen. Wir wollen das Rauchen aufgeben. Unser Gefühl sagt uns, dass es gut für unsere Gesundheit ist und wir sogar deutlich länger leben, wenn wir die Lungentorpedos aus dem Hals lassen. Die innere Stimme erinnert uns an den „beruhigenden Einfluss“ der Zigarette in stressigen Situationen. Im Übrigen hätten wir mehrfach erfolglos versucht, dem Glimmstängel abzuschwören. Also rauchen wir weiter. Wir wissen, dass wir nur dann auf der Karriereleiter einen entscheidenden Schritt nach vorne machen werden, wenn wir bereit sind, uns auf unserem Fachgebiet weiterzubilden. In Gedanken sehen wir uns bereits in einer neuen beruflichen Position. Die innere Stimme ermahnt uns, dass wir für dieses Ziel die Familie vernachlässigen würden. Auch hätten wir ohnehin zu wenig Zeit, um nach Fei-



erabend noch die Schulbank zu drücken. Überhaupt ist so schon der Alltag stressig genug. Also unterlassen wir die Bildung und überlassen anderen den Vortritt, denn das ist die logische Konsequenz, die sich aus jedem Nichtstun ergibt. Bekanntlich haben die Götter vor den Erfolg den Schweiß gesetzt. Ohne Fleiß bekanntlich kein Preis!

Henry Ford, einer der größten Autopioniere seiner Zeit, sagte: *„Wenn ich die Menschen danach gefragt hätte, was sie wollen, hätten sie nach schnelleren Pferden verlangt.“* Mit anderen Worten: Er und nicht die Befragten wusste, wohin die Reise geht. Er sah das Auto, während andere Menschen noch an das Pferd glaubten. Ähnlich verhält es sich mit dem Wissen um unser Leben. Wer Veränderungen im Leben will, glaubt, er müsse nur den inneren Schweinehund überwinden. Glauben Sie mir, das ist ein Hund, der ist treu. Der kommt immer wieder. Den werden Sie nie los. Haben Sie sich von einem inneren Schweinehund verabschiedet, weil Sie endlich das Rauchen aufgegeben haben, kratzt der nächste an der Tür Ihres Verstandes und bittet um Einlass. Sobald sich diese Tür nur einen Spalt öffnet, nistet sich dieses Tier ein. Für ein ausgeglichenes Leben geht es um weit mehr, als nur den inneren Schweinehund zu bekämpfen. Kampf ist per se ein schlechter Ratgeber. Damit würden Sie einige, aber längst nicht alle Probleme lösen. Sie müssen, ähnlich wie Henry Ford, den Mut haben, Dinge anzugehen, von denen die Welt noch nicht glaubt, dass es sie gibt. So wie Anfang der 1900er-Jahre sich kaum jemand vorstellen konnte, dass jede Familie eines Tages ein eigenes Auto besitzen würde, so kann sich heute kaum jemand vorstellen, dass es Methoden gibt, mit denen man sein Leben dauerhaft und nachhaltig verändern kann, und zwar in allen Bereichen und nicht nur zu einem Thema. Dafür steht meine ZuLo-Methode.



Affengeschnatter

*„Ein Dutzend verlogener Komplimente ist leichter zu ertragen,
als ein einziger aufrichtiger Tadel.“*

Mark Twain

Bis zum 6. Lebensjahr sind wir Menschen in einer Art Hypnose unterwegs. Ungefiltert „saugen“ wir Informationen, Hinweise, Daten und Nachrichten von Eltern, Freunden, Bekannten, Lehrern, Onkel, Tanten, Oma und Opa auf. Kurzum: von allen Menschen, die uns täglich begegnen. Wir glauben ihnen ihre Äußerungen, nicht zuletzt auch des Alters wegen. Was sie uns sagen, ist für uns wahrhaftig. Und so füllt sich mit jedem Tag ein bisschen mehr unser „Erinnerungsspeicher“, der das Erlebte dauerhaft verankert. Da kommt eine



ungeheure Menge zusammen. Jeder Tag hat 86.400 Sekunden, in denen sich das Leben abspielt. Das sind mehr als 31 Millionen Sekunden pro Jahr. In sechs Lebensjahren kommen wir so auf mehr als 189 Millionen Sekunden. Das zeigt, welches zeitliche Volumen wir anderen geben, uns mit ihren Weisheiten und Belehrungen zu bevormunden. So wie der stete Tropfen den Stein höhlt, so formt uns das Leben. Je öfter sich etwas wiederholt, desto mehr werden wir davon „geformt“, positiv wie negativ, bewusst wie unbewusst. Mit diesem Verhalten stehen wir dem „Pawlowschen Hund“ in nichts nach.

Die Bezeichnung geht zurück auf das bekannte Experiment eines russischen Forschers namens Iwan Petrowitch Pawlow, der hier den Nachweis der klassischen Konditionierung erbrachte. Anfang des letzten Jahrhunderts erkannte Pawlow, dass bei in Zwingern lebenden Hunden die Schritte des Besitzers, der ihnen u. a. auch das Futter brachte, den Speichelfluss auslösten, obwohl kein Futter zu sehen war. Diese Feststellung wollte Pawlow empirisch beweisen. In einem Experiment mit Hunden folgte auf die Darbietung von Futter beim Tier der Speichelfluss. Dagegen folgte auf das Ertönen eines Glockentons keine Reaktion. Die gab es erst, wenn dieser Glockenton parallel zur Darbietung von Futter ertönte. Der Gong ertönte, das Futter wurde gereicht. Diese Konditionierung führte im weiteren Verlauf zum Speichelfluss, sobald der Gong ertönte, obwohl kein Futter gereicht wurde.

Verantwortlich für das Verhalten der Tiere ist ein „unterbewusster Prozess“, der außerhalb der bewussten Steuerung liegt. Ob die Handlung von Tieren oder Menschen, fast immer gehen hier unbewusste Prozesse voran. Experten sind davon überzeugt, dass nur 5 Prozent unseres Tuns und Handelns bewusst und 95 Prozent unbewusst ablaufen. Das ist der Grund, weshalb wir am Morgen aufwachen, ohne über Nacht im Kissen erstickt zu sein. Deshalb können wir essen, ohne zu erbrechen. Wir vergessen das Luftholen genauso wenig wie das Schlucken. Auch brauchen wir keine Anzeige, wann gewisse Teile des Körpers entleert werden müssen. Der meldet sich rechtzeitig, sodass er nie überlaufen kann.

Das alles ist nur deshalb möglich, weil wir, vereinfacht gesagt, einen Verstand haben, der aus zwei Teilen besteht, und zwar einen

- einem bewussten und
- einem unbewussten

Bereich. Der bewusste Teil unseres Verstandes wird durch unsere Persönlichkeit geprägt und „gesteuert“. Hier lösen wir Probleme, planen für die Zukunft und denken an die Vergangenheit. Der Verstand „lernt“ durch Eindrücke, Erfahrungen und Training. Wenn wir schlauer werden wollen, lesen wir ein Buch, hören Radio, schauen ins Internet oder in den Fernseher. Kurzum: Wir haben die Macht über unseren Verstand, weil wir selbst entscheiden. Dieser Macht und Entscheidungsfreiheit entzieht sich der unbewusste Teil unseres Verstandes gänzlich. In ihm sitzen die Gewohnheiten. „Schlimmer“ noch, er lernt durch sie. Während das Bewusste abwägen kann zwischen gut oder schlecht, richtig oder falsch, sein oder nicht sein, wägt das Unbewusste nicht. Es trifft auch keine Entscheidungen. Es weiß nicht, ob das, was wir gerade denken, gut oder schlecht für uns ist. Es denkt und verhält sich damit wie ein Diktiergerät. Ein solches Gerät ist ohne Inhalt wertlos. Der Inhalt und nicht das Gerät entscheidet über Werthaltigkeit. Wobei Sie als Benutzer eines solchen Gerätes allein entscheiden, was sie dort hineinsprechen. Das Gerät zeichnet diese Inhalte so lange auf, bis Sie die Stopptaste drücken oder das Bandende der Cassette (oder des Speichers) erreicht ist, ohne zwischen guten wie schlechten Informationen zu unterscheiden. Es stoppt die Aufnahme auch nicht automatisch, sobald Sie etwas Schlechtes sagen.

Nach diesem Prinzip arbeitet das Unbewusste. Es schläft nie, ist immer auf Stand-by und seine Erinnerung grenzenlos. Ob ZDF, also Zahlen, Daten und Fakten, ein Fußballspiel, eine Oper, eine Auseinandersetzung, einen Sieg, was auch immer wir erleben, es findet seinen Weg ins Unbewusste. Das ist grundsätzlich auch nicht falsch, schließlich wäre der bewusste Teil mit der Speicherung hoffnungslos überfordert. Zudem würde es seine Entscheidungsfindung beein-

flussen. Der Vorteil des Unbewussten ist, dass wir ihm Aufgaben delegieren können, die es dann fast automatisch, eben aus unserer Sicht nicht mehr bewusst, ausführt. Somit ist der bewusste Teil in uns „freier“.

Als ich mich das erste Mal hinter das Steuer eines Autos setzte und der Fahrlehrer mir zeigte, wie ich das Ungetüm in Bewegung bringe mit all den vielen Pedalen, Schaltern, Knöpfen und dem Lenkrad, schwitzte ich Blut und Wasser. Krampfhaft hielt ich das Steuer in der Hand, die Augen starr nach vorne und alles Denken auf die Straße und die Füße gerichtet. Kupplung treten, Gang einlegen, Gas geben, Kupplung langsam kommen lassen, ohne den Motor abzuwürgen, all das überforderte mich. Zunächst. Bereits nach einiger Zeit war die Anspannung quasi verflogen und das Autofahren wurde zum Genuss. Während der Fahrt konnte ich mich nun schon mit dem Fahrlehrer unterhalten. Sicher überquerte ich eine Kreuzung bei Grünlicht und fragte mich im selben Moment, ob ich „freie Fahrt“ hatte. Mein Unterbewusstsein war inzwischen so konditioniert, dass es neben den „normalen Tätigkeiten des Autofahrens“ auch das Verkehrsgeschehen scannte. Es hätte „automatisch“ den Reflex zum Bremsen ausgelöst, wäre die Ampel auf „Rot“ umgesprungen.

In solchen Momenten sind wir dankbar für diese Fähigkeit in diesem Teil unseres Verstandes. Weil es nicht fragt, ob wir beim Rot einer Ampel reflexartig auf die Bremse treten wollen oder nicht, lässt es uns treten. Weniger dankbar für Reflexe unterschiedlichster Art sind wir ihm in anderen Situationen des Alltags, z. B. wenn wir den Partner fürs Leben suchen. Trotz aller Bemühungen erhalten wir einen Korb nach dem anderen. Selbst wer hart im Nehmen ist, wird irgendwann glauben, dass all diese Ablehnungen etwas mit ihm zu tun haben. Nur weil uns ein verschwindend geringer Teil des anderen Geschlechts ablehnt, gemessen an der Bevölkerung, sind wir weiterhin ein wertvoller Mensch. Doch führt die häufige Ablehnung zu einer falschen Konditionierung des Unbewussten: „*Ich bin schlecht*“; „*Niemand mag mich*“; „*Ich sehe hässlich aus*“; „*Ich bin es nicht wert, geliebt zu werden*“; etc. Mit dieser Einstellung wird es nicht nur immer schwieriger, unbefangen auf die nächste Dame seines Herzens zuzugehen,

sondern auch hoffnungsloser. SEP lässt grüßen. SEP ist keine Abkürzung vom bayerischen Vornamen Sepp (Josef). Es steht für „selbsterfüllende Prophezeiung“ (engl. self-fulfilling prophecy). SEP ist eine Vorhersage, die sich deshalb erfüllt, weil sich das Vorhergesagte, meist unbewusst, so verhält, dass es sich erfüllen muss¹.

Das Grundproblem neben der Konditionierung ist, dass 70 Prozent unserer „unbewussten“ Gewohnheiten negativ sind. Das ist deshalb so „schlimm“, weil ja nur 5 Prozent unseres Verhaltens vom bewussten Teil des Verstandes gesteuert werden, 95 Prozent vom unbewussten. Deshalb wird unser Leben überwiegend von unbewussten Programmen gelenkt, die, wie erwähnt, zu 70 Prozent negativ besetzt sind. Muss man sich dann noch über solche Schlagzeilen wundern?:

- Zahl der Depressionskranken steigt dramatisch²
2010 landeten doppelt so viele Menschen wegen Depressionen im Krankenhaus wie zehn Jahre zuvor.
- Zahl der Depressionen wird bis 2020 deutlich ansteigen³
- Deutsches Ärzteblatt: Zahl der Depressionen und Burn-out-Fälle steigt
- AOK: Zahl der Burn-out-Erkrankungen steigt

Nicht immer ist es einfach, ein bestimmtes Verhaltensmuster zu erklären. Es ist selten nur ein Ereignis, das zu einer grundsätzlichen Konditionierung beiträgt. Wenn uns diese stören, müssen wir sie beseitigen, doch können wir nur etwas beseitigen, wenn wir wissen, wo wir ansetzen müssen. Einen Plattfuß am Auto können Sie nur beheben, wenn Sie diesen Reifen austauschen. Dazu müssen Sie das richtige Werkzeug haben und den Sitz der Schrauben kennen, um sie zu lösen. Erst dann haben Sie das Problem, hier platter Reifen, gelöst.

In Sachen „Brain und Geist“ fehlt es an Schrauben und dem entsprechenden Werkzeug. Es braucht andere Ansätze, um hier im übertragenen Sinne einen Schaden zu beseitigen. Eine Blaupause dafür gibt es allerdings nicht. So individuell der Fingerabdruck des Menschen, so individuell sind auch seine Konditionierungen. Deshalb braucht es die ZuLo-Methode, die auf die Persönlichkeit eines jeden Einzelnen eingeht.

Wie erwähnt ist der unbewusste Teil unseres Verstandes mit einem Diktiergerät vergleichbar. Nie würden Sie auf die Idee kommen, dieses Gerät mit negativen Glaubenssätzen zu besprechen, um beim Abspielen lebensbejahende zu hören. Auf einen solchen verrückten Gedanken käme kein Mensch. Umso bemerkenswerter, dass wir genau das glauben, wenn es um unsere eigenen Gedanken geht. Ständig umkreisen uns Ängste, Sorgen und negative Gedanken, während wir gleichzeitig darauf hoffen, schon bald einer neuen Liebe zu begegnen oder den neuen Job zu finden. Ganz zu schweigen von unseren Träumen nach mehr Geld. Im anderen Fall nähern wir uns einer neuen Aufgabe und hoffen, sie bestmöglich erledigen zu können, während gleichzeitig die „innere Stimme“ mahnt: „*Das kannst du nicht*“; „*Das hast du noch nie geschafft*“; „*Begreif endlich, dass du solchen Dingen nicht gewachsen bist*“. Jetzt kann der bewusste Teil Ihres Verstandes wollen wie er will, er wird die Aufgabe nicht mehr erledigen können. Der Aktion folgt die Reaktion auf dem Fuße, und das in allen Lebenslagen.



Nehmen wir an, Sie sind mit einem Hund aufgewachsen, der Ihnen als ein echter Freund zur Seite stand, weshalb sie mit ihm nur angenehme Erinnerungen verbinden.

Aktion : Sie sehen einen fremden Hund.

Innere Bewertung : Hunde sind lieb, friedlich, treu, zuverlässig.

Reaktion : Sie nähern sich dem Hund ohne Angst.

Nun besaßen Sie als Kind keinen eigenen Hund. Stattdessen wurden Sie von Nachbars Hund ins Bein gebissen. Deshalb könnte die vorherige Situation jetzt so aussehen:

Aktion : Sie sehen einen fremden Hund.

Innere Bewertung : Hunde sind gefährlich, bissig, aggressiv.

Reaktion : Panik steigt in Ihnen auf. Sie vergrößern den Abstand zum Tier.

Ein anderes Beispiel aus dem Alltag:

Aktion : Sie möchten etwas kaufen und haben in der Vergangenheit gute Erfahrungen mit Verkäufern und Händlern gemacht.

Innere Bewertung : Vertrauen gegenüber Verkäufern. Sind „auch nur Menschen, die mir etwas verkaufen wollen. Leben und leben lassen.“

Reaktion : Positiv und aufgeschlossen gehen Sie in das Verkaufsgespräch.

Schauen wir uns an, wie es um Ihre Konditionierung bestellt ist, wenn Sie von schlechten Erinnerungen geplagt werden. So haben Sie z. B. einen Artikel für 100 Euro gekauft und der Verkäufer sicherte Ihnen zu, dass dieses Teil in den nächsten Monaten nicht günstiger zu haben sein würde. Drei Wochen später lesen Sie in der Zeitung von einem anderen Anbieter, der das gleiche Produkt für 70 Euro günstiger anbietet.

Aktion : Sie möchten etwas kaufen.

Innere Bewertung : Großes Misstrauen gegenüber Verkäufern. Sind alles „Verbrecher“, Diebe, Gauner und Gesindel. Man muss höllisch aufpassen, nicht über den Tisch gezogen zu werden.

Reaktion : Innerer Stress, Missmut, Aggressivität und „auf Krawall“ gebürstet“

Daraus folgt:

So wie wir die Welt wahrnehmen, so stellen wir uns darauf ein!

Ihre unterschiedlichen Reaktionen sind vergleichbar mit den Elefanten und den Affen (siehe vorheriges Kapitel). Die, die Ihnen einen Schaden zufügten, sind schon längst aus Ihrem Leben verschwunden, weshalb sie Ihnen nicht mehr schaden können. Die, auf die Sie nun treffen, definieren Sie als Feindbild, während Sie die Opferhaltung einnehmen. So wie der Affe nicht Opfer des Jägers ist, sondern Opfer seiner eigenen Geisteshaltung, so sind Sie nie das Opfer eines anderen, sondern Opfer Ihres eigenen Denkens und Handelns. Durch die negativen Erfahrungen mit einem Verkäufer verdrehen Sie unbewusst die Realität, indem Sie in allen Verkäufern „Verbrecher“ sehen. Das ist eine Annahme, die nur in Ihrem Kopf stattfindet und nichts mit der Wirklichkeit da draußen zu tun hat. Obwohl wir das ganz genau wissen, sind wir doch in unserer eigenen Konditionierung so stark gefangen, dass wir uns gar nicht anders verhalten können.

Damit stehen wir vor dem zentralsten Problem allen Denkens:

Der Verstand denkt – der Verstand lenkt!

Richtig heißen müsste es: Das Bewusste denkt, das Unbewusste lenkt, denn beide sind Bestandteile eines Ganzen, des Verstandes.

Der bewusste Teil unseres Verstandes ist ständig damit beschäftigt, die Dinge im Hier und Jetzt zu erledigen. Ein Fulltime-Job eben. Arbeiten Sie z. B. als Lagerist, gilt Ihre Aufmerksamkeit in diesem Moment den Gabelstaplern, die in der Halle herumfahren. Als Telefonverkäufer sind Sie gerade damit beschäftigt, Ihrem Kunden ein lukratives Angebot zu unterbreiten, in der Hoffnung, er nimmt es an und beschert der Firma damit einen hohen Umsatz. Der Chirurg im OP operiert gerade das Knie, während die Krankenschwester im Nebenzimmer einem Kind die Wunde verbindet. Das alles ist nur möglich, weil sie alle bei „vollem Verstand“ bei der Sache sind. Und weil das so ist, kontrolliert in diesem Moment niemand das Unbewusste. Es ist, als würden sie einen wilden Stier von der Leine lassen, während sie damit beschäftigt sind, ein rotes Tuch aufzuhängen. Wenn 70 Prozent unserer Gewohnheiten negativ besetzt sind, geraten diese 70 Prozent außer Kontrolle in dem Moment, wo Sie mit dem bewussten Teil Ihres Verstandes den Alltag regeln.

Das führt zu diesem unsäglichen Affengeschnatter. So nennen Buddhisten quälende Gedanken, die permanent im Kopf kreisen. Verschiedene Studien kommen hier zu unterschiedlichen Ergebnissen. Einig ist man sich, dass es mehr als 50.000 Gedanken sind, die uns jeden Tag durch den Kopf gehen. Im schlimmsten Fall, und auch darüber herrscht Einigkeit, sind es sogar 100.000. Bemerkenswert an dieser Zahl ist die Tatsache, dass es täglich nur 3.000 bis 5.000 Gedanken sind, die „neu“ dazu stoßen. Der Rest wiederholt sich wie bei einer defekten Schallplatte. Für die jüngeren Leser unter uns: Das sind kleine schwarze Scheiben aus Polyvinylchlorid. Im Zeitalter von MP3-Playern und USB-Sticks kaum noch bekannt.

„Enttäuschungen sollte man verbrennen und nicht einbalsamieren“, schrieb der US-amerikanische Schriftsteller Mark Twain. Ein weiser Vorschlag, doch steht die Frage im Raum, wie Sie Gefühle, nichts anderes sind Enttäuschungen, verbrennen, die tief in Ihnen stecken. „Man muss den Stier bei den Hörnern packen“, sagt eine Redensart. In unserem Fall das Unbewusste. Hier sitzen die Probleme. Nur hier lassen sie sich auch lösen. Gutes Zureden allein ist wenig hilfreich. Das Unbewusste reagiert nicht auf Sprache, sondern nur auf Bilder und Gefühle. Echte Gefühle, versteht sich. Wenn Sie sich vorstellen, eines Tages reich zu sein, damit aber kein gutes Gefühl verbinden, werden Sie keine Chance auf Reichtum haben. Erst wenn Vorstellung und Gefühl eins sind, eine Symbiose eingehen, erreichen Sie das Unbewusste. Dann haben Sie eine realistische Chance auf Veränderungen.

Das Unbewusste kennt keinen Unterschied zwischen Realität und Vorstellung. Deshalb können Sie es überlisten, indem Sie so tun als wäre das, was Sie denken Realität. Wer's nicht glaubt, sollte sich jetzt bitte einmal vorstellen, wie er herzhaft in eine große, gelbe Zitrone beißt. Ich bin mir sicher, dass, ähnlich wie beim Pawlowschen Hund, Ihr Speichelfluss aktiviert wird. Obwohl Sie keine echte Zitrone zur Hand haben, reagiert Ihr Unbewusstes wie beschrieben. Dass Ihr Unbewusstes keine Wörter versteht, zeigt folgendes Beispiel: „Denken Sie bitte nicht an eine rosafarbende Giraffe auf einem blauen Fahrrad. Bitte nicht daran denken.“ Und, wie ist es Ihnen ergangen? Sie haben daran gedacht, weil das Unbewusste „nicht“ nicht kennt.

Dieser Nachteil wird zum Vorteil, wenn es darum geht, unserem Leben eine neue Richtung zu geben.

Worauf Sie Ihre Aufmerksamkeit richten, das wird sich verstärken. Deshalb visualisieren z. B. Spitzensportler ihre Leistungen. Sie konzentrieren sich auf ein Ziel, welches sie im Geiste tausendfach erreicht haben. Materie folgt Geist und nicht umgekehrt. Was man selbst für realistisch hält, wird sich somit schnell in der Umwelt manifestieren. Diese Erkenntnisse wurden bereits mehrfach wissenschaftlich nachgewiesen, wie u. a. in den 80er-Jahren durch ein sehr

interessantes und eindrucksvolles Forschungsprojekt. Studenten, die allesamt gute Basketballspieler waren, wurden in drei Gruppen eingeteilt. Die erste Gruppe trainierte wie gewohnt. Die zweite Gruppe absolvierte täglich ein mentales Training sowie ein halbstündiges Zusatztraining im gezielten Körbwerfen. Die dritte Gruppe übte das Körbwerfen nur in ihrer Vorstellung. Nach einem Monat traten alle drei Gruppen an zum Körbwerfen. Das Ergebnis war verblüffend: Die erste Gruppe hatte sich nicht verbessert. Die zweite Gruppe traf ein Viertel mal mehr Körbe als vorher. Die dritte Gruppe, also die Studenten, die das Körbwerfen nur im Kopf trainiert hatten, traf 23 Prozent öfter den Korb als vorher. Die dritte Gruppe verbesserte sich damit fast genauso stark wie die zweite Gruppe, die zusätzlich ein intensives Praxistraining absolviert hatte. Damit wurde bewiesen, dass die gedankliche Vorwegnahme eines Ereignisses den gleichen Effekt hat wie das Tun.

Wie ein selten beanspruchter Muskel laufend trainiert werden muss, damit er zu Kräften kommt, so muss auch die Visualisierung ständig trainiert werden. Wichtig ist, die Gedanken zunächst zu sortieren und auf einen Punkt auszurichten. Klingt einfach, ist aber alles andere als leicht. Konzentrieren Sie sich bitte für fünf Minuten auf einen Punkt, ohne sich ablenken zu lassen.

Stopp – nicht weiterlesen.

Lesen (sagen) ist bekanntlich nicht tun. Wie wollen Sie etwas nachhaltig verändern, wenn Sie dem Gelernten keine Taten folgen lassen? Daher nochmals meine Bitte: TUN!

Auch wenn es schwierig ist, sollte Sie das nicht davon abhalten, es immer und immer wieder zu tun, so lange, bis es Ihnen gelingt. Ansonsten behält der römische Philosoph Seneca Recht:

„Nicht weil es schwer ist, wagen wir es nicht, sondern weil wir es nicht wagen, ist es schwer.“

Sein „Unbewusstes“ kontrollieren zu wollen, hat auch immer etwas mit Gedankenhygiene zu tun. Wenn Ihr Verstand wieder einmal damit beschäftigt ist, den Alltag zu meistern, meldet sich zwischendurch die innere Stimme zu Wort. Sie haben gelesen, warum das so ist. Diese innere Stimme können Sie nicht abstellen, genauso wenig wie Sie nicht hören können oder nicht riechen wollen. Also macht es keinen Sinn, sich ihr in den Weg zu stellen und sie zu bekämpfen. Kampf hat noch nie einen wirklichen Sieger hervorgebracht, sondern immer nur die Liebe. Lieben Sie, im übertragenen Sinne, Ihre innere Stimme. Dann nämlich ist es leichter, sie zu beobachten. Permanentes bewusstes Hinschauen auf das, was das Unbewusste an Affengeschnatter sendet, schafft „Bewusstsein“ (sich etwas bewusst sein im Sinne von bewusst machen) und damit die Grundlage für eine Veränderung. Lassen Sie die alten Gedanken los, während Sie neue zulassen, am besten mit der ZuLo-Methode.

Das ist der erste Schritt dieser umfangreichen Methode. Es gilt, die negativen Gedanken zu stoppen und durch positive zu ersetzen. Durch bewusstes Hinschauen und Wahrnehmen ist das möglich. Damit brechen Sie mit der negativen Gewohnheit und geben neuen positiven Gewohnheiten Raum. Denn am Ende schaffen Sie sich durch Ihre inneren Überzeugungen Ihre Realität.



Coaching

*„Willst du, dass einer in der Gefahr nicht zittert,
dann trainiere ihn vor der Gefahr.“*

Seneca

Schön, dass Sie sich die Zeit genommen und dieses E-Book durchgearbeitet haben. Jetzt wissen Sie, warum ich die ZuLo-Methode entwickelt habe, die um ein Vielfaches umfangreicher ist, als es dieses Buch hier wiedergeben könnte. Viel wichtiger als das geschriebene Wort ist für mich zudem die Handlung, weshalb ich auch weiterhin als Coach und weniger als Autor arbeiten werde. Vieles lässt sich leicht schreiben, doch noch immer ist das persönliche Gespräch die beste Grundlage für eine erfolgreiche Umsetzung. Deshalb sind Trainer unverzichtbar. Selbst der Fußballverein Bayern München mit dem teuersten Kader und den (fast) besten Spielern der Welt braucht einen Trainer. Obwohl diese Männer besser Fußball spielen können als der Durchschnitt, kämen sie nie auf die Idee, ihren Job ohne Trainer anzutreten. Er ist es, der die Mannschaft zum Ziel führt.

Deshalb ist für mich das persönliche Coaching durch nichts zu ersetzen. Das ist meine Aufgabe als Trainer, die ich sehr gerne ausführe.

In einem Interview⁴ antwortete der Sportler Markus Beyer auf diese Frage: „Brauchen Sie nach 26 Jahren Boxsport überhaupt noch einen Coach, oder kennt man die Trainingsabläufe und seinen eigenen Körper gut genug?“:

„Doch, der Trainer ist mit Sicherheit wichtig. Von der Theorie her haben Sie Recht, man kennt die Trainingsabläufe und weiß, was man machen muss. Allerdings ist es für mich wichtig, dass jemand hinter mir steht und mich antreibt.“

Erfolgreiche Sportler vertrauen ihrem Trainer. Er ist Profi. Sie trauen ihm zu, dass er sie bestmöglich unterstützen kann, auch oder gerade wenn Sie das Gefühl haben, die Dinge müssten anders laufen. Ein Trainer will den Erfolg genauso wie der Sportler. Das ist auch meine Devise. Wenn Sie mögen, können wir gern über die vielfältigen Möglichkeiten eines Coachings sprechen.



ZuLo Methode
Potenzial **zulassen** - Blockaden **loslassen**

Impressum

ZuLo-Methode
Hubert Krane
Markt 3
48231 Warendorf

Tel. 0049 (0) 151 11 738 344

Internet: www.zulo-meth.de
Mail: info@zulo-meth.de

Quellenverzeichnis:

¹ Buch „Social Psychology“ (englische Ausgabe) von Smith, D. M. Mackie: Social Psychology. Press, 2. Auflage 2000, ISBN 0-86377-587-X; S. 94 ff.

² <http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/klinikaufenthalte-zahl-der-depressionskranken-steigt-dramatisch-a-776666.html>

³ <http://www.innovations-report.de/html/berichte/veranstaltungen/bericht-91769.html>

⁴ www.boxen.com/themen/aktuelles/topthema.php?pageid=573; Interview vom 23.01.06 (Zugriff: 10.07.08)