

### 9.8.5 Weitere Stressbewältigungsstrategien zuordnen

Nun ist es an der Zeit, die Möglichkeiten zu erweitern. Fordern Sie die Teilnehmer auf, auch aus den vorgefertigten Stressbewältigungsstrategien eine Auswahl zu treffen, die für die Bewältigung der Stressoren hilfreich sein könnten. Auch diese werden wieder den entsprechenden Bereichen und Stressoren zugeordnet.

Fragen Sie an dieser Stelle Ihre Teilnehmer, ob sie auch Stressbewältigungsstrategien für „Da kann man nix machen“ gefunden haben und wie sich die ausgewählten Strategien auf die genannten Stressoren auswirken könnten.

### 9.8.6 Widerstand zwecklos

Ermutigen Sie die Teilnehmer über etwaige Widerstände zu diskutieren und über Hemmnisse, die einer Umsetzung der Stressbewältigungsstrategien im Wege stehen könnten. Dafür können Sie mehrere Kleingruppen bilden. Die Widerstände werden auf den gelben Kärtchen gesammelt und dem Plakat „Widerstand zwecklos!“ zugeordnet. Im Anschluss werden die Teilnehmer in drei Gruppen aufgeteilt und aufgefordert Argumente zu finden, die diese Widerstände entkräften. Die Gruppe, die die meisten Argumente den Widerständen zugeordnet hat, wird als Meister der Stressbewältigung gekürt.

### 9.8.7 Zielsetzungen

Ihre Teilnehmer dürfen nun für sich selbst eine Auswahl treffen und Überlegungen anstellen, wann sie was in welchem Zeitrahmen umsetzen möchten. Danach trägt jeder Teilnehmer vor, was er für sich vereinbart hat. Letzteres ist aber eine freiwillige Angelegenheit und sollte kein Zwang sein.

Auch hier haben wir eine schöne Landkarte von Problemstellungen, Lösungen, Widerstände und deren Neutralisierung. Der Unterschied zum Einzelsetting ist, dass es jedem Teilnehmer selbst überlassen werden sollte, inwieweit er in der Gruppe seine eigene Stressproblematik offenlegen will. Das ist bewusst so gestaltet, weil unter Kollegen oder Fremden eine gewisse Anonymität gewahrt werden sollte. Sonst kann es sehr schnell passieren, dass sich jemand bloßgestellt fühlt oder gar das Gefühl hat, das Gesicht zu verlieren. Das sollten Sie unter allen Umständen vermeiden!

Anders verhält es sich, wenn das Seminar in einem vertrauten Rahmen abgehalten wird und vom Veranstalter im Einvernehmen mit den Seminarteilnehmern eine persönliche Auseinandersetzung mit dem Thema gewünscht wird. Das wäre natürlich eine ideale Voraussetzung, um im Seminar für jeden einzelnen Teilnehmer eine intensive Auseinandersetzung mit seinen Stressthemen anzuregen. In der Praxis ist es aber meist so, dass Sie nur einen oder zwei Tage für ein Seminar haben. Selbst wenn die Gruppe offen mit dem Thema umgeht, werden Sie nicht alle im erforderlichen Umfang erreichen. Dafür bräuchten Sie eine Woche intensiver Arbeit und die wird Ihnen im Regelfall nicht gewährt. Um dennoch das Bestmögliche für Ihre Teilnehmer zu erreichen, sollten Sie die Möglichkeit der telefonischen oder persönlichen Einzelberatung anbieten. Manche Unternehmen greifen dieses Angebot gern auf und übernehmen die Kosten.

#### Das sollten Sie wissen

PakEs ist ein Hilfsmittel, das Sie im Einzelsetting und in Seminaren einsetzen können. Es schafft einen Überblick über die Stressoren und gibt Anregungen, wie chronischer Stress bewältigt werden kann. Im Fokus steht dabei aber das eigenverantwortliche Handeln in der Stressbewältigung.

## Teil 2

# Praxis der Stressbewältigung



# 10 Leitfaden für Einzelsettings

**Jetzt ist es endlich so weit. Die Praxis ruft!**  
Aber bevor Sie sich euphorisch in die Arbeit stürzen, möchte ich Sie bitten, sich die nahfolgenden Zeilen zu Herzen zunehmen, um keinen Schiffbruch zu erleiden. Und das wäre nun wirklich schade.

## 10.1 Arbeitsplan für eine zielführende Einzelberatung

Ohne fundiertes Werkzeug und einer gut geplanten Beratung ist die Gefahr groß, sich in Nebenkriegsschauplätzen zu verlieren. Ein Plan muss also her! Am besten einer, der für jede Einzelsitzung passt. Den hätte ich auch gern. Aber weil nunmal die Menschen sehr unterschiedlich in ihrem Denken und Handeln sind, sollten Sie hier flexibel bleiben und die von mir angebotenen sieben Schritte im nächsten Kapitel nur als Anregung sehen, wie Sie ein Einzelsetting gestalten können. Sie müssen sich also nicht akribisch daran halten. Alle hier aufgeführten Mittel und Strategien sollen Ihnen lediglich dabei helfen, Ihre Sitzungen sinnvoll zu strukturieren, um den roten Faden nicht zu verlieren.

### 10.1.1 Keine Ratschläge geben oder fertige Lösungen präsentieren

Noch ein paar Worte zu Ratschlägen, das Verständnis für Ihre Klienten und warum Sie die Welt mit ihren Augen sehen sollten.

Menschen, die mit ihrem Stress nicht mehr fertig werden oder bereits an einem Burnout erkrankt sind und deshalb Ihre Hilfe suchen, unterscheiden sich in einem Punkt ganz wesentlich von den Menschen, die mit Depressionen zu kämpfen haben. Was Stressgeplagte anpacken, das tun sie meist zielstrebig und mit viel Engagement. Sie wollen gestalten, alles unter Kontrolle haben und klare Wege zur Zielsetzung definieren. Das ist wichtig zu wissen, weil sie mit dieser Haltung zu Ihnen kommen. Sie sollten deshalb auf keinen Fall versuchen, Ihren Klienten gut gemeinte Ratschläge für ihre Probleme zu unterbreiten. Die Stresswahrnehmung ist vom Individuum abhängig und kann nicht pauschalisiert werden. Folglich muss auch die Lösung des Problems individuell gestaltet sein.

Sie als Therapeut/Berater wirken ausschließlich begleitend, ebnen den Weg, damit Ihr Klient selbst die Lösung finden kann. Eine geschenkte Lösung ist nun Mal nicht die eigene Lösung. Sie hat eher den Charakter eines Ratschlags, und Ratschläge haben einen bitteren Beigeschmack: „Andere machen das besser als ich.“ Und im schlimmsten Fall fühlt sich der Klient falsch ein-

geschätzt, bevormundet oder unverstanden. Beide Szenarien sind nicht gerade schmeichelnd für den Selbstwert. Und der ist bei den Hilfesuchenden meist recht instabil.

### 10.1.2 Die Wahrnehmung des Klienten aufgreifen

Sie sollten deshalb darauf bedacht sein, den Selbstwert des Klienten zu stärken und nicht durch Belehrungen zu schwächen. Versuchen Sie, in die Wahrnehmung des Hilfesuchenden einzutauchen; nehmen Sie seine Position ein und holen Sie ihn dort ab, wo er sich befindet. Ein intellektueller Klient, der auf seinen Verstand vertraut, wird Sie nicht wirklich verstehen, wenn Sie ihm erklären, dass er mehr auf sein Herz und seinen Gefühlen vertrauen soll. Das Gleiche gilt für einen gefühlsbetonten und möglicherweise spirituellen Menschen. Wenn Sie ihm vermitteln, er solle mehr seinen Verstand einsetzen, dann wird er sich betroffen zurückziehen, und das mit Recht.

Auch wenn eine Balance zwischen Herz und Hirn erstrebenswert erscheint und Studien beweisen möchten, dass der Mensch sowieso meist emotionsgesteuert seine Entscheidungen trifft, so ist allein von Bedeutung, wie sich der Klient selbst erlebt.

### 10.1.3 Beispiel zu unterschiedlichen Kommunikationsebenen

Wie das aussehen kann, möchte ich Ihnen an einem Beispiel aus meiner Praxis veranschaulichen.

#### Beispiel aus meiner Praxis

Eine junge Frau, die in ihrer Ehe fremdgegangen und sich darüber im Klaren war, warum das passieren konnte, zeigte sich sehr unglücklich, weil es ihr nicht gelingen wollte, ihrem Ehemann die Beweggründe für ihren Fehlritt zu vermitteln. Sie fühlte sich dabei handlungsunfähig und gestresst. Sie liebte ihren Mann, der sich als leistungsorientiert, rational und wenig emotional zeigte. Er war Erfolge gewohnt und

hatte stets die Kontrolle über seine Aktivitäten. Seiner Frau bot er ein angenehmes, finanziell unabhängiges Leben mit allem Komfort. Der Alltag war vernunftsorientiert getaktet und verlief reibungslos. Aber alles, was die beiden gemeinsam unternahmen, war vom Leistungs- und Wettbewerbsgedanken des Ehemannes getragen. Wenn sie beispielsweise einen Radausflug machten, dann ging es um Schnelligkeit und Ausdauer und nicht um Müßiggang oder Entspannung. Wenn sie einen Wochenendausflug oder Urlaub planten, dann wurde der Ablauf klar definiert, um keinen sinnlosen Leerlauf zu provozieren. Die gemeinsame Zeit der beiden folgte dem Diktat des Leistungs-gedanken. Da blieb nicht mehr viel übrig für all die Dinge, die emotionale Nähe hätten aufbauen können.

Der Klientin war das klar und sie versuchte, ihrem Mann zu vermitteln, dass ihr emotionale Wärme fehlte und sie der ständige Leistungzwang über die Maßen stresste. Mit überlaufendem Herz erzählte sie ihm von Langsamkeit, Entspannung, Kuschelstunden und wie sich das anfühlt. Er verstand sie nicht. In seiner Wahrnehmung trug er sie auf Händen, bot ihr ein Leben im Luxus, das ihr nun nicht genug war.

Im Rollenspiel fanden wir heraus, warum sie ihn nicht erreichen konnte. Sie kommunizierte auf einer emotionalen Ebene, ihr Mann befand sich aber auf einer rationalen Ebene. Zwei Welten, mit unterschiedlicher Sprache. So kann keine Verständigung funktionieren. Um ihn zu erreichen, musste die junge Frau in seine Welt eintauchen, seine Sprache nutzen, damit eine Verständigung überhaupt möglich wurde. Als erfolgreicher Geschäftsmann war es ihr Partner gewohnt, neue Strategien seiner Mitarbeiter via Powerpointpräsentation vorgetragen zu bekommen. Dabei war ihm eine klare Gliederung und die Aufbröselung eines neuen Gedankens in seine Bestandteile sehr wichtig, um ihn auch nachvollziehen zu können. Das wusste seine Partnerin, weil sie oft über seine Arbeit sprachen.

Darin fand sie dann auch die Chance, einen Kommunikationsweg zu ihrem Mann zu ebnen.

Die Klientin fertigte eine Powerpräsentation an und schaffte es über dieses Medium, ihrem Mann nahezubringen, was sie bewegte und welche ihrer Bedürfnisse er vernachlässigte. Nun konnte er endlich nachvollziehen, was seine Frau empfand. Er nahm ihre Vorschläge auf, plante mehr gemeinsame Zeit mit ihr ein und schaffte es sogar hin und wieder, den Leistungsgedanken in der Arbeit zu lassen. Nebenbei wurde er auch etwas entspannter und gelassener.

Zugegeben, das ist schon ein recht unkonventioneller Weg, und so mancher Kollege wird entrüstet aufschreien. Aber mal ehrlich, muss man nicht hin und wieder unkonventionelle Wege beschreiten, um zum Ziel zu gelangen?

Die weiteren Darstellungen werden immer wieder mit fiktiven Beispielen aus der Praxis begleitet, sodass Sie sich neben den Erklärungen gut in die Umsetzung hineinfinden können. In diese Beispiele fließen selbstverständlich meine Erfahrungen mit Klienten aus meiner Praxis mit ein. So können Sie sicher sein, dass diese Geschichten einen realen Bezug haben.

### Das sollten Sie wissen

Vermeiden Sie Ratschläge. Das, was Sie als Lösung im Kopf haben, mag für Sie wunderbar funktionieren, diese Lösung muss aber nicht zwangsläufig auch für Ihren Klienten passend sein. Geben Sie ihm die Chance, eigenverantwortlich seine persönliche Lösungsstrategie zu finden.

## 10.2 Themenorientierte Anamnese

Die meisten Klienten, die in meine Praxis kommen, sind verunsichert und fremdeln etwas. Schon die Tatsache, dass sie überhaupt Hilfe brauchen und sich das eingestehen, ist ein harter erster Schritt. Oft wissen sie nicht, wo sie anfangen sollen. Sie sind peinlich berührt und fühlen eine Schwäche die sie als bedrohlich erleben. Ein klarendes Gespräch über die Auswirkungen einer chronischen Stressbelastung ist hier meist sehr hilfreich. Die Klienten finden sich in vielen Punk-

ten wieder und stellen erleichtert fest, dass sie „keinen an der Klatsche“ haben (O-Ton eines Klienten). Sie dürfen ruhig alle Fragen beantworten, die Ihr Klient Ihnen stellt, aber pathologisieren Sie nicht. Burnout ist keine psychische Krankheit, sondern eine Krise infolge einer chronischen Stressbelastung. Deshalb vermeide ich in der Praxis auch den Begriff „Patient“, um hier nicht den Eindruck zu erwecken, es handelt sich um eine psychische Störung.

Bevor Sie mit Ihrem Klienten arbeiten, sollten Sie ihn besser kennenlernen. Deshalb steht am Anfang immer eine themenbezogene Anamnese die unter anderem folgende Bereiche ansprechen sollte:

### 10.2.1 Körperliche oder psychische Erkrankungen

Wurde eine gründliche ärztliche Untersuchung gemacht? Liegen Befunde vor? Gibt es Hinweise auf eine Depression? Dieser Punkt ist sehr wichtig, um organische und psychische Erkrankungen auszuschließen.

### 10.2.2 Stressinduzierende Glaubenssätze in der Stammfamilie

In welchen Situationen wurde der Klient in seiner Herkunftsfamilie gelobt? In welchen bestraft?

Welche stressinduzierenden Aussagen der Eltern sind dem Klienten im Gedächtnis geblieben? Beispiele: „Man muss fleißig sein, sonst erreicht man nichts.“ „Du bist faul, aus dir wird nie etwas werden!“

### 10.2.3 Eigener Leistungsgedanke

Was treibt den Klienten an (innere Antreiber)? Beispiele: Übersteigerter Wunsch nach Anerkennung oder aber auch Wertvorstellungen aus der Kindheit, die sich belastend auswirken.

Es geht hier nicht um eine tiefenpsychologische Betrachtung oder gar um eine Psychoanalyse. Vielmehr sollten Sie sich auf die Punkte beschränken, die stressinduziert sind.

Sicher wird es Therapeuten/Berater geben, die sich lieber mit der Vergangenheit des Klienten beschäftigen, weil sie dort die Wurzel allen Übels vermuten. Das mag in dem einen oder anderen Fall schon richtig sein, und ein kleiner Ausflug dorthin ist sicherlich hilfreich, so wie ich es mit dem themenbezogenen Anamnesefragebogen (Kap. 15.5) auch vorgesehen habe. Aber damit sollten Sie es auch gut sein lassen.

#### 10.2.4 Verdrängtes nicht unnötig aufwühlen

Ich bin der Meinung, dass die Verdrängung das Immunsystem der Seele ist. Wenn Sie es durch insistierende Fragen zur Vergangenheit schwächen, dann richten Sie unter Umständen viel Schaden an. Es wäre nicht zielführend, wenn plötzlich Nebenkriegsschauplätze eröffnet werden, die mit dem aktuellen Stressthema wenig zu tun haben. Und oftmals ist, was erfolgreich verdrängt wurde, in den Katakomben der Seele gut aufgehoben. Was dort unter Umständen schlummert, wird nicht besser werden, wenn es geweckt wird. Die Vergangenheit kann man nicht ungeschehen machen, bestenfalls den Blick darauf verändern, sodass aus den quälen Dämonen allenfalls domestizierte Raubtiere werden. Dennoch bleiben sie wilde Tiere und machen am wenigsten Probleme, wenn sie in ihren Käfigen ruhig schlummern.

Um hier den roten Faden nicht zu verlieren, nutzen Sie bitte den Anamnesefragebogen (Kap. 15.5). Er enthält alle wichtigen Fragen zum Thema und unterstützt Sie dabei, zielgerichtet die Informationen zu sammeln, die als Basis für den Klienten bei der Bewältigung seines Stressproblems von Bedeutung sind. Der Stressfragebogen (Kap. 16.3) ergänzt den Anamnesefragebogen und liefert einen Überblick der am meisten stressbelasteten Lebensbereiche, aber auch Informationen über einzelne Stressoren, die dem Klienten zusetzen.

#### Beispiel aus meiner Praxis

Der 45 Jahre alte Herr A. kam in meine Praxis, weil er sich mit seiner Arbeit überfordert fühlte. Er sagte: Seit langem kämpfe er sich mit nicht mehr zu bewältigenden Aufgaben durch den Tag. Er habe das Gefühl, die Arbeit für zwei volle Arbeitskräfte zu leisten. Es gehe immer nur am Limit und er schaffe gerade mal das Notwendigste. Vieles bleibe liegen und er wisse nicht, wann er den Stapel abarbeiten solle. Er fühle sich müde und erschöpft. Trotzdem könne er oft lange nicht einschlafen, weil ihm seine unerledigte Arbeit nicht mehr aus dem Kopf gehe. Morgens komme er deshalb nur schwer aus dem Bett. Er verstehe das alles nicht. Bis noch vor einigen Monaten sei ihm alles noch leicht von der Hand gegangen. Jetzt könnte er sich zunehmend schlechter konzentrieren und er brauche deshalb auch für seine Aufgaben länger als gewohnt. Er sei auch schon beim Arzt gewesen, weil er Angst habe, dass irgendetwas mit seiner Gesundheit nicht in Ordnung sei. Der Arzt habe aber nichts finden können und ihm empfohlen, mal ein paar Tage auszuspannen. Das habe er gemacht, aber geholfen habe das auch nicht. Seine Frau habe gemeint, er leide an einem Burnout und solle mal zu einer entsprechenden Beratung gehen. Nun sei er hier und hoffe auf Hilfe.

Die Anamnese von Herrn A. bringt einige wichtige Informationen zu seinem Leistungsverhalten ans Licht. „Nur wer fleißig ist, hat am Ende des Tages ein gutes Mahl verdient“ und „es ist eine Schande, wenn man nichts aus sich macht“, waren viel zitierte Sätze seines Vaters. Glaubenssätze, die unser Klient übernommen hat und die zur Festung seines Selbstwertes wurden.

Gut vorstellbar, wie sehr er das Nachlassen seiner Kräfte als Selbstwertbedrohung erleben musste. Weiterhin erfahren wir, dass sein Vater mit seinen Leistungen meist nicht zufrieden war. Egal, wie sich Herr A. als Kind auch anstrengte, sein Vater wusste immer, wie man es hätte besser machen können. Aber weil ihm die Anerkennung seines Vaters, den er sehr bewunderte, so wichtig

war, strengte er sich weiter mächtig an – in der Hoffnung, irgendwann vom ihm die ersehnte Achtung zu erhalten. Diese Sehnsucht nach Anerkennung durch den Vater blieb bei ihm als unstillbarer Hunger im Unterbewusstsein verhaftet und fungiert selbst noch im Erwachsenenalter als innerer Antreiber. Dieser Antreiber war es aber auch, der ihm zu beruflichen Erfolgen verhalf. Der Klient hat einen hohen perfektionistischen Anspruch entwickelt, der ihn zu einem geschätzten Fachmann aufsteigen ließ, dessen Meinung hohes Ansehen genießt. Trotzdem war und ist er mit seinen Leistungen nie zufrieden und quält sich mit Gedanken, was er hätte besser machen können. Seine Wahrnehmung ist nicht darauf ausgerichtet, was er erreicht hat, sondern was er hätte erreichen können. Eine vertrackte Sache. Ohne den inneren Antreiber wäre er möglicherweise nicht so erfolgreich geworden. Aber derselbe Antreiber, der ihm zu diesem Ruhm verhalf, hat ihn am Ende auch ausbrennen lassen.

Weil dieses Erbe oftmals zwei Seiten hat, sollten Sie als Therapeut/Berater nicht bestrebt sein, mit Ihrem Klienten Strategien zu erarbeiten, die diesen Antreiber ausschalten. Damit würden Sie ihm eine wichtige Ressource entziehen und seinen Selbstwert noch mehr destabilisieren. Vielmehr sollten Sie Ihren Klienten dabei unterstützen, den inneren Antreiber im Zaum zu halten. Dazu mehr im weiteren Verlauf.

### Das sollten Sie wissen

Eine themenorientierte Anamnese deckt Antreiber auf, die oftmals ihren Ursprung in der Kindheit haben und im Erwachsenenalter zu ungesundem Leistungsstreben führen. Glaubenssätze des Klienten liefern uns die Erklärung für sein Verhalten.

Eine tiefenpsychologische Anamnese ist im Rahmen einer stressbedingten Erschöpfung oder eines Burnouts nicht angezeigt!

## 10.3 Stressoren und Ressourcen ermitteln

Mir ist klar, dass Sie langsam ungeduldig werden und eigentlich gern richtig aktiv werden wollen. Aber wir sind doch schon mittendrin. Nicht Sie sollen arbeiten, sondern Ihr Klient! Und das tut er auch schon fleißig. Ihr Job ist es, ihn mit Aufgaben zu versorgen, die eine systematische Bearbeitung seiner Probleme zum Ziel haben. Sie sollten grundsätzlich bestrebt sein, Ihrem Klienten so viele Informationen wie möglich über seine aktuellen Belastungen zu entlocken. Deshalb ist neben der themenorientierten Anamnese die Suche nach den individuellen Stressoren ein wichtiger Bestandteil der Ursachenforschung. Wir werden uns gleich der Sache annehmen, aber zuvor möchte ich Sie bitten, die Materialien zu PakEs bereitzulegen, die Sie schon angefertigt haben. Wenn nicht, dann gehen Sie zum Kap. 9.7.1 zurück und erledigen das, sonst können Sie nicht weiterarbeiten.

Alles bereit? Dann schauen wir, wie es mit unserem Klienten weitergeht.

### 10.3.1 Die dritte Sitzung mit Herrn A.

Herr A. ist nun schon das dritte Mal in die Beratung gekommen. Jede Sitzung dauerte 60 Minuten. In dieser Zeit konnten wir die Anamnese abschließen. Ich thematisiere noch einmal die Ergebnisse aus dem Anamnesefragebogen und frage Herrn A., ob sie für ihn stimmig sind. Er zeigt sich überrascht und erleichtert, weil er zum ersten Mal in seinem Leben seine inneren Antreiber kennengelernt hat und die plagenden Selbstzweifel nun einen Namen haben. Auch die Erkenntnis, dass seine Glaubenssätze eigentlich die Glaubenssätze seines Vaters sind, die er verinnerlicht hat und die für ihn zu einem unumstößlichen Wert wurden, erhellen nun so manch dunkle Ecke einiger irrationaler Gedankengänge. Nachdem wir das geklärt haben, darf Herr A. seine Stressoren ermitteln.

Dabei gehe ich wie im Kap. 9.7.2 und im Kap. 9.7.3, Schritt 1–2, beschrieben vor. Ich mache es aber auch gern so, dass ich den Klienten erst

selbst überlegen lasse, wo er seine Stressoren vermutet, die ihn Kraft kosten. Sobald er diese den Plakaten zugeordnet hat, bitte ich ihn, den Stressfragebogen (Kap. 16.3) auszufüllen und die Ergebnisse ebenfalls den Plakaten zuzuordnen.

Mit dieser Vorgehensweise kann ich sicher sein, dass nichts übersehen wurde, und oftmals gibt es auch einen Aha-Effekt, nämlich dann, wenn der Klient beim Stressorenranking feststellt, dass die härtesten Stressoren in ganz anderen Bereichen liegen, als von ihm wahrgenommen.

### 10.3.2 Manchmal werden die tatsächlichen Stressoren verleugnet

Es kann natürlich vorkommen, dass die Stressoren aus dem Stressfragebogen und die zuvor vom Klienten selbst ermittelten Stressoren nicht übereinstimmen. Dann sollten Sie nochmal genauer nachfragen. Manchmal werden offensichtliche Stressauslöser schlachtweg verleugnet, weil nicht sein kann, was nicht sein darf.

**Ein Beispiel** Stellen Sie sich vor, Sie haben Ihren Traumjob gefunden. Sie haben ein anspruchsvolles Aufgabengebiet, das Ihnen viel Anerkennung verspricht, nette Kollegen und der Verdienst ist auch nicht zu verachten. Einziger Wermutstropfen: Es wird von Ihnen erwartet, dass Sie immer erreichbar sind, weil das Unternehmen international auf den Märkten platziert ist. Trotzdem macht Ihnen Ihre Arbeit Freude, weil an Anerkennung und Motivationsreden nicht gespart wird. Ihr Partner ist nach einigen Monaten mehr als genervt von der ständigen Präsenz Ihrer Firma. Er kämpft dagegen an und setzt Sie mit seinem Verhalten unter Druck. Was, denken Sie, würden Sie als Stressor ausfindig machen? Wahrscheinlich den Partner, weil er kein Verständnis für Ihre Arbeit zeigt, und Sie das Gefühl haben, dass er nicht hinter Ihren Entscheidungen steht. Bei genauer Betrachtung dürfte aber klar sein, dass Sie Ihre Familien- und Freizeit für Ihre Arbeit geopfert haben. Deshalb empfinden Sie Forderungen aus dieser Ecke als störend. Tatsache aber ist, dass die 24-Stunden-Präsenz Sie stresst, Sie diesem Anspruch aber nur so lange einigermaßen

gerecht werden können, so lange sonst niemand etwas von Ihnen fordert. Ursache allen Übels ist also die ständige Verfügbarkeit, die Sie überfordert. Das darf aber nicht sein und wird deshalb von Ihnen abgestritten. Es ist auch einfacher den offensichtlichen Aggressor zu identifizieren als die unterschwellige, gesichtslose Bedrohung.

Es schadet deshalb nicht, noch etwas genauer hinzuschauen, um nicht an den falschen Stressoren herumzudoktern.

### 10.3.3 Die Stressauslöser von Herrn A.

Nun aber zurück zu den Stressauslösern, die meinen Klienten plagen:

- cholerischer Chef
- unfreundliche Kollegen
- Zeitdruck
- unrealistischer, perfektionistischer Anspruch
- hoher Leistungsanspruch
- Versagensängste
- instabiler Selbstwert

Es fehlen uns noch die positiven Stressbewältigungserfahrungen unseres Klienten aus der Vergangenheit (Kap. 9.7.4, Schritt 3). Das sind unter Umständen wichtige Ressourcen, die wir auf gar keinen Fall unter dem Tisch fallen lassen dürfen. Dafür habe ich die blauen Kärtchen bereitgelegt, die der Klient nun mit seinen persönlichen Problemlösungsstrategien füllen darf.

#### Das sollten Sie wissen

Es ist wichtig, die aktuellen Belastungen des Klienten zu kennen und auch die Ursachen, die zu den Belastungen geführt haben. Diese können aufgrund von Veränderungen in unterschiedlichen Lebensbereichen entstehen, aber auch durch das eigene Verhalten begünstigt werden. Umso mehr Ihr Klient über seine stress-induzierenden Verhaltensmuster erfährt, umso erfolgreicher kann er sie bearbeiten. Auch sollte er seine Stressoren differenziert vor Augen haben, um hier Rückschlüsse zu seinem Verhalten ziehen zu können.

## 10.4 Raus aus der Stressfalle!

Es ist an der Zeit, vom Problem zur Lösung zu kommen. Wir machen deshalb weiter wie im Kap. 9.7.5 (Schritt 4) beschrieben.

Hierzu aber noch ein paar Anmerkungen, damit das auch störungsfrei abläuft:

Die fünf Bereiche von PakEs sind nicht in Stein gemeißelt, sondern lassen genug Raum, um die Zuordnung der Stressbewältigungsstrategien flexibel zu gestalten. Das soll auch so sein, weil manches sich überschneiden wird, und eine Strategie sich möglicherweise für einen weiteren Bereich als geeignet herausstellt.

Lassen Sie deshalb Ihren Klienten entscheiden, wo er seine Bewältigungsstrategien ansiedeln möchte. Er wird intuitiv die richtigen Bereiche für sich wählen.

### Beispiel aus meiner Praxis

Herr A. hat ein paar wesentliche Stressoren ermittelt, nämlich die latente Unzufriedenheit mit seiner Leistung, die sich durch Selbstzweifel bemerkbar macht. Auch setzen ihm die unfreundlichen Kollegen zu und die vielen unterschiedlichen Aufgaben, deren Abarbeitung meist unter hohem Zeitdruck passiert. Ihm ist zwar klar, dass sein Chef mit seiner Arbeit sehr zufrieden ist, aber trotzdem nimmt er seine cholischen Anfälle persönlich. Abschalten ist für Herrn A. fast nicht mehr möglich. Die innere Unruhe und das gleichzeitige Erschöpfungsgefühl zwingen ihn in die Trägheit. Fast schon lethargisch verbringt er seit Monaten die Abende auf dem Sofa vor dem Fernseher. Seine Partnerin hat sich an die Situation gewöhnt und lässt ihn weitgehend in Ruhe, wodurch sie sich aber auch voneinander entfernt haben.

Herr A. ist hochmotiviert, etwas zu verändern. Er stürzt sich wie ein Ertrinkender auf die Stressbewältigungskärtchen und ordnet sie mit Feuerfeuer den fünf Bereichen von PakEs zu.

Herr A. hat in den fünf Bereichen von PakEs recht viel reingepackt, aber das ist nicht schlimm. Wir sind ja noch in der Brainstormingphase. Da geht es erst einmal darum, so viele Ressourcen

wie möglich zu erschließen. Überlegungen, was der Klient am Ende wirklich für sich verwenden möchte, kommen gleich noch im Anschluss.

### Das sollten Sie wissen

Auch wenn Ihr Klient sich auf die Stressbewältigungskärtchen stürzt und am liebsten alle Strategien gleich umsetzen möchte, können Sie ganz gelassen bleiben. Lassen Sie ihn nur erst einmal arbeiten. Danach können Sie immer noch jeden Punkt hinterfragen und den Klienten eine Prioritätenliste erstellen lassen.

## 10.5 Der individuelle Anti-Stress-Weg

Fassen wir also noch mal zusammen, was Herr A. schon alles erarbeitet hat:

An der Pinnwand hängen die beiden bekannten Plakate mit den Stressoren. Und direkt darunter befinden sich die PakEs-Bewältigungsstrategien. Wunderbar! Damit können wir jetzt den Problemen ordentlich einheizen.

Ich habe Herrn A. inzwischen aufgefordert, sich die Stressbewältigungsstrategien unter PakEs genauer anzuschauen und sich Gedanken zu machen, welche von diesen vielen Möglichkeiten nun wirklich zielführend sind. Herr A. hat sich dazu entschieden, die Strategien mit seinen Stressoren in Bezug zu setzen, um so eine Selektierung vornehmen zu können.

### 10.5.1 Die Bewältigungsstrategien von Herrn A.

Beispiel: Der cholische Chef verunsichert ihn mit seinem Verhalten, weil er seine Ausbrüche persönlich nimmt. Um das Problem für sich bewältigen zu können, sieht er folgende Strategien als zielführend:

- **P** wie Persönlichkeit: Selbstbewusstseinstraining, Humor
- **A** wie Arbeit/Alltag: 2 Stunden am Tag die Bürotüre geschlossen halten