

# Stressprävention durch eigene Stresskompetenz

„Stress ist wie eine Glühbirne - er strahlt in alle Richtungen“  
(Markus Heim)

„Der intuitive Geist ist ein heiliges Geschenk  
und der rationale Geist ist ein treuer Diener“  
(Albert Einstein)

**Copyright © by:**  
Markus Heim

Kontaktdaten:

Markus Heim  
Telefon 09369/5639972  
Mobil 0173/1912600  
heimvorteil@markusheim.eu

**Inhalt**

Standpunktanalyse .....	3
Allgemeine Information .....	4
Stress.....	4
Definition Stress .....	4
Übersetzung von Stress ins Leben oder wann kommt der Mensch in Stress? .....	4
Was ist eine Stressreaktion? .....	5
Der Mensch .....	6
Ganzheitlich .....	6
Individuell .....	7
Zuordnungen .....	7
Unser Gehirn.....	9
Unser Nervensystem und die Summation.....	9
Emotionale Reize und ihre Wirkung .....	9
Wie entsteht Stress bei mir?.....	10
Subjektive Selbsteinschätzung .....	10
Antreibertest.....	11
Emotionale Stärke.....	14
Entwickeln der eigenen Stresskompetenz .....	15
Bedürfnisse unserer Schwerpunktbereiche .....	15
Selbst-Bewusstsein und Selbst-Führung .....	18
Meine neue Handlungsstrategie.....	20
Übersicht der Verhaltensmuster .....	21

## Standpunktanalyse

1. Welche 2 Ziele verfolge ich mit diesem Kurs / Coaching?

1)

---



---

2)

---



---

2. Bitte bewerte ehrlich zu Dir selbst die nachfolgenden Bereiche nach Deinem IST-Zustand (1 für nicht so toll bis 10 supertoll)

Gesundheitszustand	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Energiezustand	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Selbst-Bewusstsein	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Selbst-Wertgefühl	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Berufliche Situation	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Familienleben und Beziehungen	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Freunde und Umfeld	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Finanzielle Situation	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Innere Ausgeglichenheit	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Spaß und Freude	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Möchte ich für mich bestimmte Bereiche verändern?       Ja     Nein

## Allgemeine Information

### Stress

#### Definition Stress

Technisch betrachtet ist Stress eine Spannung, die durch die Einwirkung von Kräften auf ein Material erzeugt werden.

Diese Kräfte können direkt von AUSSEN auf das Material einwirken – z.B. sie setzen sich auf einen Stuhl – dann kommt das Material des Stuhles ganz schön in Stress. Oder die Spannungen werden von INNEN erzeugt – z.B. durch Erwärmung dehnt sich im Allgemeinen das Material und durch Kühle zieht es sich zusammen – hat das Material keine Bewegungsfreiheit, so kommt es dann zu Spannungsfeldern – auch Stress genannt. Daher haben Brücken an beiden Enden sogenannte Dehnungsfugen.

#### Übersetzung von Stress ins Leben oder wann kommt der Mensch in Stress?

Die Kräfte, sogenannte Stressfaktoren, wirken auch beim Menschen von außen oder von innen oder als Kombination.

Die menschliche Dehnungsfuge ist unser nervliches Potenzial – wie hoch ist meine nervliche Reizschwelle – auch Stressresilienz genannt?

Unser Nervensystem sammelt alle Wahrnehmungen (von außen und von innen) und gibt entsprechende Impulse weiter, sobald für diesen Bereich eine Reizschwelle erreicht ist.

Vergleichbar mit einem Überlauf bei einer Badewanne. Dieser wird erst benötigt, wenn die Wanne voll ist, oder wenn wir durch unser Körpervolumen den Wasserstand heben.

Ob nun eine neue Herausforderung von außen kommt (eine neue Aufgabe, eine Kritik, ...) oder ob ein Gedanke oder ein Gefühl (innen) der Auslöser ist, unsere "Nervenwanne" wird durch die Summe der Wahrnehmungen gefüllt. Ist die Nervenwanne bereits gefüllt und es kommt eine weitere Wahrnehmung dazu, so kommt es zur Weitergabe im Nervensystem. Diese neue Wahrnehmung ist dann sprichwörtlich das "i-Tüpfelchen" für eine Reaktion – auch Stressreaktion. Ganz nach dem Ausspruch "Das bringt das Fass zum Überlaufen".

Die Höhe unserer nervlichen Reizschwellen steht in direkter Abhängigkeit zu unserer körperlichen und geistigen Fitness, unseren Einstellungen und Werten, unseren Handlungskompetenzen, unserem Humor und noch vielem mehr.

Stress entsteht glücklicherweise immer. Entscheidend sind die Parameter Zeit (wie lange dauert er an) und die Auswirkung (fühle ich mich damit gut oder nicht so gut).

### Was ist eine Stressreaktion?

Eine Stressreaktion ist ein subjektiver Zustand, der aus der Befürchtung entsteht, dass eine stark aversive (Widerwillen hervorrufend), zeitlich nahe und subjektiv lang andauernde Situation wahrscheinlich nicht vermieden werden kann. Dabei erwartet die Person, dass sie nicht in der Lage ist, die Situation zu beeinflussen oder durch Einsatz von Ressourcen zu bewältigen.

## Der Mensch

### Ganzheitlich

Die Grundlage zu diesem Coachingmodell finden sich in den Lehren des Schweizer Pädagogen Johann Heinrich Pestalozzi (\* 12. Januar 1746 in Zürich; † 17. Februar 1827 in Brugg, Kanton Aargau).

Seine Grundlagen der naturgemäßen Erziehung und Bildung fordert die Kräfte und Anlagen des Kopfs (intellektuelle Kräfte), des Herzens (sittlich-religiöse Kräfte) und der Hand (handwerkliche Kräfte) in Harmonie zu entfalten.

Um die Ganzheitlichkeit noch hervorzuheben, haben wir den Bereich Herz in zwei Bereiche geteilt und unser Modell „der 4-fache Weg“ entwickelt.



Ganzheitlich bedeutet alle vier Bereiche zu betrachten und im Einklang miteinander zu nutzen.

## Individuell

Durch unser Leben und unsere bisherigen Erfahrungen haben wir Schwerpunkte in den 4 Bereichen gelegt, um unser Leben zu gestalten und Probleme zu lösen.

So hat jeder Mensch für sich die Nutzung der 4 Bereiche nach seinen Schwerpunkten entwickelt, dies definieren wir im Folgenden als Verhaltensablauf.

Im Allgemeinen können die Bereiche wie folgt getrennt werden:

Der Mensch hat einen Bereich in dem er sich wirklich sicher und wohl fühlt und die Lösung neuer Aufgaben bevorzugt.

Er nutzt einen zweiten Bereich, der ihm noch das Gefühl der Sicherheit vermittelt zur Lösung.

In den restlichen Bereichen fühlt sich der Mensch nicht mehr wohl und nutzt diese Bereiche nur in Ausnahmefällen zur Lösung von Aufgaben.

## Zuordnungen

### **ICH-Herz:**

#### **Emotionalität - Motivation**

Emotion  
Anerkennung  
Wertschätzung  
Sichtbarkeit  
Motivation  
Bedürfnis  
Werte  
Antreiber / Erlauber<sup>1</sup>



Lernmodell: Lernen am Modell - Sozialkognitive Lerntheorie

Kommunikationsebene: Selbstoffenbarungsebene

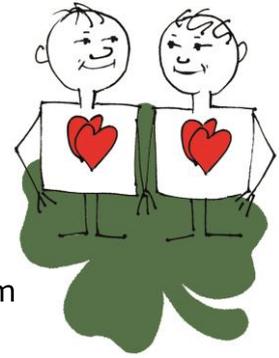
Gehirnforschung: Zwischenhirn (Limbisches System)

---

<sup>1</sup> Antreibertest aus der Transaktionsanalyse nach Dr. Reinhard Köster

**Wir-Herz:  
Nähe und Distanz**

Liebe  
Beziehung  
Menschlichkeit  
Gemeinschaft  
Zugehörigkeit



Lernmodelle: Lernen am Modell und Lernen durch Versuch & Irrtum  
Sozialkognitive Lerntheorie und instrumentelle  
und operante Konditionierung  
Kommunikationsebene: Beziehungsebene  
Gehirnforschung: Zwischenhirn (Limbisches System)

**Kopf:  
Verstand – Vernunft – assoziatives(verknüpfendes) Denken**

Information  
Gedanken  
Bewusstsein  
Wissen  
Erinnerung



Lernmodell<sup>2</sup>: Konstruktivistische Didaktik  
Kommunikationsebene<sup>3</sup>: Sachebene  
Gehirnforschung<sup>4</sup>: Großhirn

**Hand:  
Tatkraft – Umsetzung - Erschaffung**

Tun  
Umsetzen  
Ausführen  
Versuchen  
Physiologie



Lernmodell: Lernen durch Versuch & Irrtum  
Instrumentelle und operante Konditionierung  
Kommunikationsebene: Appellebene  
Gehirnforschung: Stammhirn

---

<sup>2</sup> Lernmodell nach Bandura

<sup>3</sup> Kommunikationsmodell nach Schulz von Thun

<sup>4</sup> Gehirnforschung nach Professor Dr. Paul D. MacLean / Structogram<sup>®</sup> nach Rolf W. Schirm

## Unser Gehirn

Masse:	1,5 Kg
Anteil:	2% unseres Körpergewichtes
Verbrauch:	20% unserer gesamten Energie
Zellen:	100 Mrd. Gehirnzellen
Verknüpfungen:	70 bis 100 Trillionen
Nervenbahnen:	5,8 Millionen Kilometer

## Unser Nervensystem und die Summation

Das Ansammeln von anregenden und ermüdenden Signalen nennt man zeitliche Summation

Gehen Signale von mehreren Neutronen ein nennt man das räumliche Summation.

Wird die Reizschwelle überschritten, so nennt man das Aktionspotenziale freisetzen.

## Emotionale Reize und ihre Wirkung

Nach **Joseph LeDoux (\* 1949)** lösen emotionale Reize zwei Prozesse im Zentralnervensystem aus, die beide ihren Ursprung im Thalamus haben und danach jeweils entlang einer eigenständigen Route verlaufen:

### 1. Emotionaler Prozess

- Für das emotionale Prozessieren ist hauptsächlich die Amygdala zuständig.
- Das emotionale Prozessieren ist der schnelle Abgleich des Reizes mit groben Reizmustern zur Kategorisierung als gefährlich/ungefährlich.
- Diesen Weg nennt LeDoux "Quick and Dirty". Er dient zur Vorbereitung schneller Reaktionen (z.B. Flucht) und ist fehleranfällig.
- Die Kategorisierung findet nicht auf Grundlage angeborener sondern erlernter Reizmuster statt.
- Die Amygdala übernimmt also Reizmuster erfahrungsbedingt.
- Sie ist somit unser emotionales Gedächtnis.

### 2. Kognitiver Prozess

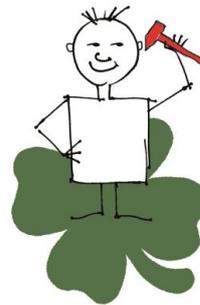
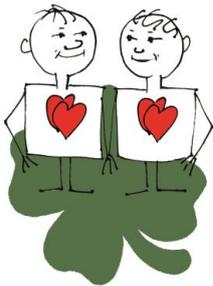
- Das kognitive Prozessieren dient zur Kontrolle der beim emotionalen Prozessieren gewonnenen Information und ist zeitaufwendiger.
- Dieser Prozess beginnt am Thalamus und verläuft über den Präfrontalen Cortex, sowie auf einer Nebenroute über den Hippocampus.

## Wie entsteht Stress bei mir?

### Subjektive Selbsteinschätzung

Welche Schwerpunkte hast Du entwickelt?

Trage Deinen gefühlten Ablauf 1-4 (Lieblingsmuster 1) Deiner Verhaltensmuster ein.



## Antreibertest

Beantworte die Aussagen dieses Tests mit Hilfe der Bewertungsskala (1-5), so wie Du Dich im Moment selbst siehst.

Bewertungsskala:

Die Aussage trifft auf mich zu:

Voll und ganz	5
Ziemlich	4
Etwas	3
Kaum	2
Gar nicht	1

Kreuze bei jeder Formulierung den für Dich passenden Zahlenwert an.  
Bitte antworte spontan und ehrlich!

		1	2	3	4	5
1.	Wenn ich eine Arbeit mache, dann mache ich sie gründlich.					
2.	Ich fühle mich verantwortlich, dass diejenigen, die mit mir zu tun haben, sich wohlfühlen.					
3.	Ich bin ständig auf Trab.					
4.	Wenn ich raste, roste ich.					
5.	Anderen gegenüber zeige ich meine Schwächen nicht gerne.					
6.	Häufig gebrauche ich den Satz: „Es ist schwierig, etwas so genau zu sagen“.					
7.	Ich sage oft mehr, als eigentlich nötig wäre.					
8.	Ich habe Mühe, Leute zu akzeptieren, die nicht genau sind.					
9.	Es fällt mir schwer, Gefühle zu zeigen.					
10.	„Nur nicht locker lassen“, ist meine Devise.					
11.	Wenn ich eine Meinung äußere, begründe ich sie.					
12.	Wenn ich einen Wunsch habe, erfülle ich ihn mir schnell.					
13.	Ich liefere einen Bericht erst ab, wenn ich ihn mehrere Male überarbeitet habe.					
14.	Leute, die „herumtrödeln“, regen mich auf.					
15.	Es ist für mich wichtig, von anderen akzeptiert zu werden.					
16.	Ich habe eher eine harte Schale, aber einen weichen Kern.					
17.	Ich versuche oft herauszufinden, was andere von mir erwarten, um mich danach zu richten.					
18.	Leute, die unbekümmert in den Tag hinein leben, kann ich nur schwer verstehen.					
19.	Bei Diskussionen unterbreche ich die anderen oft.					

		1	2	3	4	5
20.	<i>Ich löse meine Probleme selbst.</i>					
21.	<i>Aufgaben erledige ich möglichst rasch.</i>					
22.	<i>Im Umgang mit anderen bin auf Distanz bedacht.</i>					
23.	<i>Ich sollte viele Aufgaben noch besser erledigen.</i>					
24.	<i>Ich kümmere mich persönlich auch um nebensächliche Dinge.</i>					
25.	<i>Erfolge fallen nicht vom Himmel, ich muss sie hart erarbeiten.</i>					
26.	<i>Für dumme Fehler habe ich wenig Verständnis.</i>					
27.	<i>Ich schätze es, wenn andere meine Fragen rasch und bündig beantworten.</i>					
28.	<i>Es ist mir wichtig, von anderen zu erfahren, ob ich meine Sache gut gemacht habe.</i>					
29.	<i>Wenn ich eine Aufgabe einmal begonnen habe, führe ich sie auch zu Ende.</i>					
30.	<i>Ich stelle meine Wünsche und Bedürfnisse zugunsten der Bedürfnisse anderer Personen zurück.</i>					
31.	<i>Ich bin anderen gegenüber oft hart, um von ihnen nicht verletzt zu werden.</i>					
32.	<i>Ich trommle oft ungeduldig mit den Fingern auf den Tisch (Ich bin ungeduldig.)</i>					
33.	<i>Beim Erklären von Sachverhalten verwende ich gerne die klare Aufzählung: Erstens..., zweitens..., drittens.</i>					
34.	<i>Ich glaube, dass die meisten Dinge nicht so einfach sind, wie viele meinen.</i>					
35.	<i>Es ist mir unangenehm, andere Leute zu kritisieren.</i>					
36.	<i>Bei Diskussionen nicke ich häufig mit dem Kopf.</i>					
37.	<i>Ich streng mich an, um meine Ziele zu erreichen.</i>					
38.	<i>Mein Gesichtsausdruck ist eher ernst.</i>					
39.	<i>Ich bin nervös.</i>					
40.	<i>So schnell kann mich nichts erschüttern.</i>					
41.	<i>Meine Probleme gehen die anderen nichts an.</i>					
42.	<i>Ich sage oft: „Tempo, Tempo, das muss rascher gehen.“</i>					
43.	<i>Ich sage oft: „genau“, „exakt“, „logisch“, „klar“ u.ä.</i>					
44.	<i>Ich sage oft: „Das verstehe ich nicht...“</i>					
45.	<i>Ich sage gerne: „Könnten sie es nicht einmal versuchen?“ und sage nicht gerne: "Versuchen sie es einmal."</i>					
46.	<i>Ich bin diplomatisch.</i>					
47.	<i>Ich versuche, die an mich gestellten Erwartungen zu übertreffen.</i>					
48.	<i>Ich mache manchmal zwei Tätigkeiten gleichzeitig.</i>					
49.	<i>„Die Zähne zusammenbeißen“ heißt meine Devise.</i>					
50.	<i>Trotz enormer Anstrengungen will mir vieles einfach nicht gelingen.</i>					

Zur Auswertung des Fragebogens übertrage bitte Deine Bewertungen für jede entsprechende Frage auf den folgenden Auswertungsbogen.

Zähle die Bewertungszahlen anschließend pro Block zusammen.

„SEI PERFEKT“

1	8	11	13	23	24	33	38	43	47	Summe

„MACH SCHNELL“

3	12	14	19	21	27	32	39	42	48	Summe

„STRENG DICH AN“

4	6	10	18	25	29	34	37	44	50	Summe

„MACH ES ALLEN RECHT“

2	7	15	17	28	30	35	36	45	46	Summe

„SEI STARK“

5	9	16	20	22	26	31	40	41	49	Summe

**Auswertung:**

Bis 30 Punkte: förderlich

Ab 30 Punkte: mögliche Leistungsbeeinträchtigung

Ab 40 Punkte: möglicherweise Gesundheit gefährdend

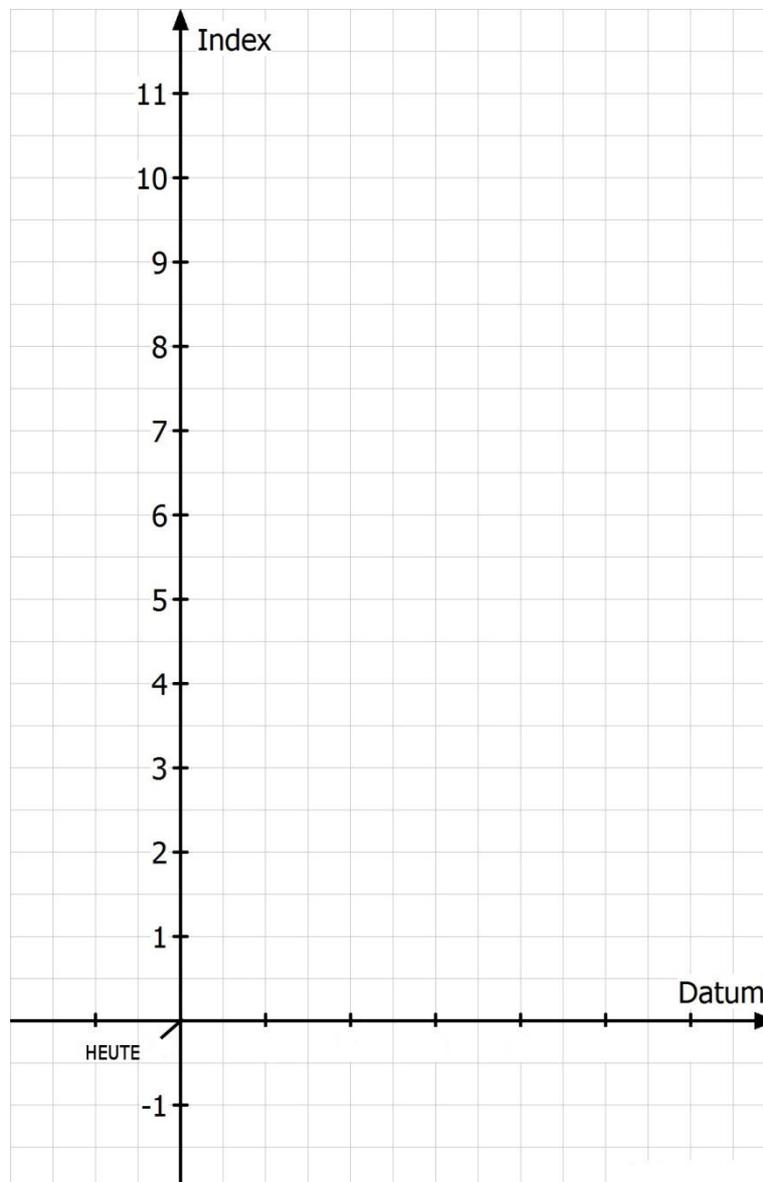
## Emotionale Stärke

Unsere emotionale Stärke ist sozusagen unsere Reizschwelle. Sie ist der Auslöser für die Lösungsfindung / Problemlösung nach unseren uns angeeigneten Ablaufschema unserer vier Bereiche Kopf-Herz-Herz-Hand und somit der Startpunkt von Stress.

### Wo liegt Deine Reizschwelle?

Summiere Deine Werte von Seite 3 (Standpunktanalyse) und teile diese durch 10. Ziehe für jeden Antreiber über 30 Punkte eine 1 vom oben erhaltenen Ergebnis ab.

Dein emotionaler Stärke Index ist \_\_\_\_\_



## Entwickeln der eigenen Stresskompetenz

Jeder Bereich Kopf-Herz-Hand hat seine eigenen Stärken und somit Bedürfnisse, ohne deren Berücksichtigung ein Wechsel in einen anderen Bereich nicht möglich ist. Der Wechsel in einen anderen Bereich findet dann nur unter Druck statt.

Druck erzeugt innere Spannung → das Gefühl von Stress.

## Bedürfnisse unserer Schwerpunktbereiche

Unsere gewohnten Lösungsabläufe haben als Ursache folgende Bedürfnisse:

### Bedürfnisse für den Bereich Ich-Herz

#### Grundfrage – Warum?

- Ich habe Lust dazu
- Passt zu meinen Werten
- Passt zu meinem Glauben
- Ich will es
- Ich bin gesehen
- Ich bin wertgeschätzt
- Ich fühle mich sicher vor Verletzungen, Enttäuschungen ...



Ich spreche und höre in der Selbstoffenbarungsebene

---

---

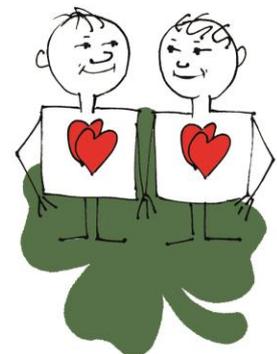
---

---

### Bedürfnisse für den Bereich Wir-Herz

#### Grundfrage – Für wen?

- Sie / er liebt mich, weil ...(Antreiber)
- Freundschaften
- Familie
- WIR-Gefühl - Team
- Solidarität
- Vorbilder
- Gemeinschaft
- Ich spreche und höre die Beziehungsebene



---

---

---

---

**Bedürfnisse für den Bereich Kopf**

**Grundfrage – Wie?**

Ich habe verstanden / Ich werde verstanden

Es ist vernünftig

Es passt zu meinem Wissen

Ich habe Erinnerungen daran

Ja so kann es funktionieren

Es ist geplant und strukturiert

Es macht Sinn



Ich spreche und höre die Sachebene

---

---

---

---

**Bedürfnisse für den Bereich Hand**

**Grundfrage – Was?**

Ich tue etwas

Ich starte Versuche

Ich bewege mich

Ich kämpfe, ich fliehe

Ich setze um

Ich bin handlungsfähig



Ich spreche und höre die Appellebene

---

---

---

---

"Probleme kann man niemals auf derselben Ebene lösen, auf der sie entstanden sind". (Albert Einstein)

## Selbst-Bewusstsein und Selbst-Führung

Sich seinem Ablaufschema und den damit verbunden Bedürfnissen bewusst sein.  
Sich seiner Reizschwelle bewusst werden.

### Selbst-Orientierung

Selbst-Orientierung ist der erste Schritt zur Selbst-Führung.



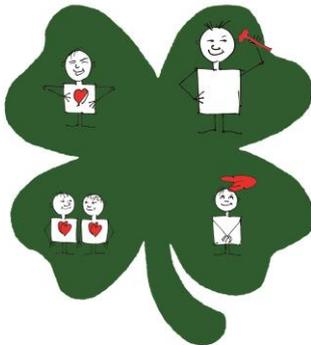
Ist es noch stimmig für mich?

Was will ich?

Meine Grenzen und Schranken

### Selbst-Führung

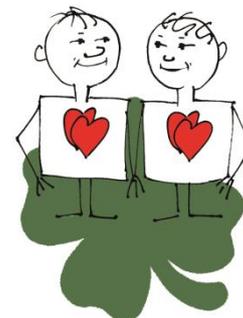
Der ständig Abgleich zwischen der Selbst-Orientierung (Theorie) und der Praxis.



Beim Tun, Umsetzen und Handeln, erkennen wir, ob die Theorie und die Praxis übereinstimmen.

Ist es noch für den Anderen passend?

Was will/braucht der andere?



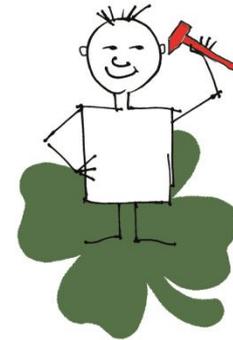
Stimmt es mit meinen  
Erwartungen und  
Verständnis überein?

Welche Informationen  
benötige ich noch?



Bin ich noch  
handlungsfähig?

Was braucht die Umsetzung  
/ der Prozess?



Wirkung!

---

---

---

---

---

---

---

---

Meine neue Handlungsstrategie

**Woran erkenne ich in Zukunft, wann ich wechseln sollte?**

---

---

---

---

**Welche Anker habe ich?**

---

---

---

---

...

---

---

---

---

Übersicht der Verhaltensmuster

Gedanken / Fragen die mich beschäftigen	So will ich das nicht. Ich schaffe das nicht allein.	Was will die/der von mir? Spürt Harmonie / Disharmonie	Das habe ich mir anders vorgestellt. Ich verstehe es nicht.	Was kann ich nicht tun?
Mögliche Gefühle	Desorientierung Unsicherheit	Alleingelassen Einsamkeit	Unverständnis	Hilflosigkeit Langeweile
Sprachrichtung	ICH bezogene Sprache	WIR bezogene Sprache	Sachsprache	Appellsprache
Inhalt	Ich	Wir	Informationen	Tunworte / Verben
Merkmal	sagt seine Meinung	stimmt sich mit anderen ab	denkt und plant	legt los
Stärken	weiss was er/sie will gibt Orientierung	sorgt für Solidarität Teamgeist	bringt Struktur bleibt sachlich	schafft Dynamik setzt schnell um
Lernt durch	Modelle / nachmachen	Modelle / nachmachen und Versuch und Irrtum / ausprobieren	Verknüpfung und Erfahrungen	Versuch und Irrtum / ausprobieren