

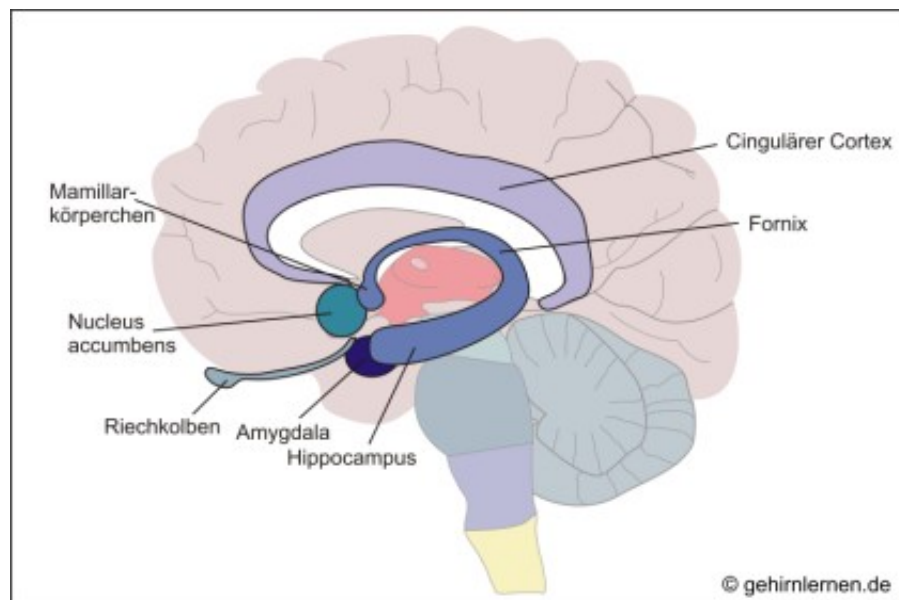
CLS Aktuell / Artikel

Was hat die Amygdala mit Beratung zu tun?

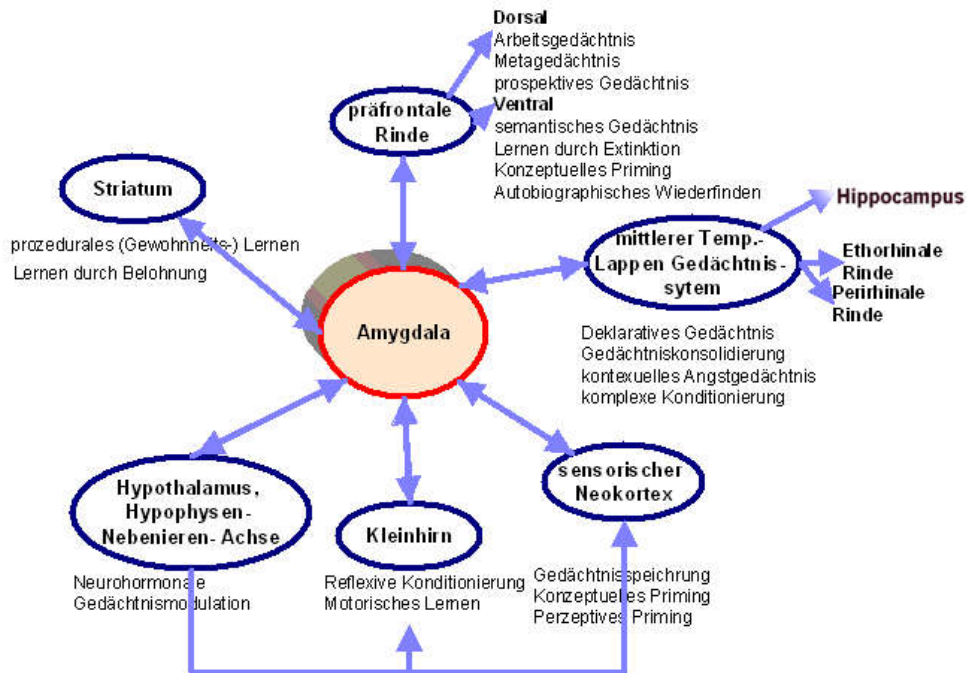
Als Teilnehmer der interkulturellen Beraterausbildung bei Sandra Velasquez hat es bei der Phänomenologischen Übung „Klick“ bei mir gemacht und ich möchte diese Erfahrung gerne mit euch teilen.

Die Amygdala ist Teil des Gehirns und das Wissen über ihre Funktion hat für den Beratungserfolg einen wichtigen Einfluss. Das Gehirn kann dafür in 3 Ebenen dargestellt werden:

- Am ältesten ist der Hirnstamm oder das Reptilien-Gehirn, das die grundlegenden Funktionen steuert: Kampf, Flucht oder Starre
- Limbisches System mit der Amygdala (Mandelkern), Hippocampus, bei Vögeln und Säugetieren, 4 Gefühle (Freude, Traurigkeit mit Zurückziehen, Ärger, Angst)
- Neocortex, nur beim Menschen, verantwortlich für Raum-Zeitachse, Sprache, Logik, Verstand, bewusstes Entscheiden, Raumwahrnehmung, Wahrnehmung von non-verbalen Aspekten der Kommunikation usw.



Wie die Mandelkerne Einfluss auf das emotionale Gedächtnis und Arousal nehmen



Die Amygdala ist also eine zentrale Verarbeitungsstation für externe Impulse und deren vegetative Auswirkungen. Sie wird als diejenige Hirnstruktur betrachtet, die für die emotionale Einfärbung von Informationen zuständig ist.

Die Amygdala verarbeitet Impulse und leitet diese an verschiedene Teile des Gehirns weiter. Je nachdem, ob die Person die Situation einschätzen oder kognitiv verarbeiten kann, entscheidet sie sich, welche Teile im Gehirn aktiviert werden: das Reptilien-Gehirn, das Säugetiergehirn oder der Neocortex. Was ist die Basis für die Entscheidung der Amygdala? Die Amygdala wacht aus ihrer Erfahrung heraus über die Reize von außen und stellt das Gedächtnis für emotionale Ereignisse dar. Bedeuten diese Reize Gefahr, so wird auf das Reptilien-Gehirn verwiesen, bewertet sie das als „wohlwollendes Interesse“, dann aktiviert sie den Neocortex.

Wie kann man „wohlwollendes Interesse“ als Berater beim Ratsuchenden herstellen?

- Fragen mit Wie, Wer, Wann, Wo verwenden (kein Warum)
- Keine Bewertung durch Verwendung von Adjektiven (gut, schlecht , ...)
- Beschreibend bleiben, auf die Sinne bezogen
- Emotionen spiegeln, mitfühlen - du fühlst, wie du fühlst
- Den aktuellen Zustand spiegeln, keine Interpretation
- Den Zustand ergänzen durch Paraphrasieren (meinst du, dass ...)

Damit gliedert sich der Beratungsprozess in 2 Abschnitte:

- Aufbau der Bindung (Beziehung), durch die Einstellung: „Ich bin da und spüre mit dir“, dadurch wird Oxytocin, das Bindungshormon ausgeschüttet und die Amygdala schaltet den Neocortex dazu. Das ist das Geschenk des Beraters an den Ratsuchenden.
- Bearbeitung des Anliegens, wenn der Ratsuchende seinen Neocortex aktiviert hat, damit er seine Logik und seine Teile, die im Voraus denken, einsetzen kann. Das ist die Voraussetzung, dass er über sich selbst reflektieren kann und sich eingespielte Muster verändern können. In diesem 2ten Abschnitt ist eine Bindung zwischen Berater und Ratsuchenden vorhanden und dadurch können heikle Themen angesprochen werden, ohne dass die Amygdala gleich wieder auf das Reptilien-Gehirn umschaltet.

Auch im beruflichen Kontext hat mir dieses Wissen geholfen. Vor einer heiklen Besprechung mit dem Chef über ein gemeinsames privates Thema zu sprechen, schafft eine tragfähige Bindung und danach können auch kritische Themen angesprochen werden und es kommt zu einem konstruktiven Gesprächsklima.

Zum Thema „Oxytocin“ gibt es dazu einen lesenswerten Artikel im Internet.

http://www.pce.at/PDF/Oxytocin_das_Sexual_und_Kuschelhormon.pdf



Liebe Grüße aus Etsdorf am Kamp sendet Fritz
DLB Ing. Friedrich Kopitar