NeuroCEO

WORKBOOK · 6 WERKZEUGE IN 6 WOCHEN

Einsam an der *Spitze.*

Der Verbindungs-Check für Unternehmer:innen und Führungskräfte, die funktionieren und dabei zunehmend allein entscheiden.

01 Selbstcheck: Wie verbunden bist du?
02 Rückzugs-Signale: Erholung oder Erstarrung
03 Netz-Landkarte
04 Masken-Inventur
05 Wärme-Experiment
06 Reset vor dem Gespräch

BEVOR DU STARTEST

Isolation ist kein *Soft-Thema.*

Wer an der Spitze steht, redet den ganzen Tag. Mit Kund:innen, Team, Bank, Partner:innen. Und spricht trotzdem mit niemandem darüber, was wirklich los ist.

In einer weltweiten Befragung von Meta und Gallup in 142 Ländern fühlten sich nur 35 % der Menschen sehr verbunden mit anderen. 24 % fühlten sich sehr oder ziemlich einsam, weitere 27 % ein wenig. Gut die Hälfte kennt Einsamkeit also aus eigener Erfahrung.[1] In Führungsverantwortung kommt etwas dazu: Verantwortung isoliert, und Schwäche zu zeigen fühlt sich wie ein Geschäftsrisiko an.

Biologisch ist das keine Nebensache. Dein Nervensystem reguliert sich nicht nur über Schlaf, Bewegung und Pausen, sondern auch über andere Menschen. Fehlt sichere Verbindung, bleibt das System eher im Alarmmodus: flacher Schlaf, kurze Zündschnur, Tunnelblick. Rückzug fühlt sich dann wie Ruhe an, ist aber oft der Beginn eines Shutdowns.

> Dieses Workbook ersetzt kein Gespräch. Es macht sichtbar, wo deine Verbindungen tragen und wo nur noch Funktion übrig ist.

So arbeitest du damit

WAS	WIE
Eine Übung pro Woche	Sechs Werkzeuge, eines pro Woche. Nicht alles an einem Abend durcharbeiten.
10 bis 15 Minuten	Fixen Slot im Kalender blocken, wie einen Termin mit einem Mandanten.
Handschriftlich	Ausdrucken und mit Stift arbeiten. Schreiben verlangsamt und macht ehrlicher.
Ehrlich statt schön	Niemand liest mit. Klarheit vor Harmonie.

Hinweis: Dieses Workbook ist ein Reflexionswerkzeug und kein Ersatz für ärztliche oder psychotherapeutische Abklärung. Wenn du merkst, dass es dir seit Wochen deutlich schlechter geht, hol dir bitte professionelle Unterstützung.

WERKZEUG 01 · WOCHE 1

Selbstcheck: Wie *verbunden* bist du?

DAUER 10 MIN. FOKUS IST-ZUSTAND

Bewerte jede Aussage für die letzten vier Wochen. 1 = trifft gar nicht zu, 5 = trifft voll zu.

AUSSAGE	1	2	3	4	5
Es gibt mindestens eine Person, mit der ich offen über Druck und Zweifel spreche.	○	○	○	○	○
Ich habe diese Woche über etwas gesprochen, das mich wirklich beschäftigt.	○	○	○	○	○
Ich habe Kontakte, die mich als Mensch kennen, nicht nur in meiner Funktion.	○	○	○	○	○
Ich sage Treffen selten ab, weil mir Reden zu anstrengend ist.	○	○	○	○	○
Ich habe Austausch mit Menschen in einer ähnlichen Verantwortung.	○	○	○	○	○
In Gesprächen bin ich wirklich präsent und nicht gedanklich im nächsten Termin.	○	○	○	○	○
Ich muss im Alltag selten eine Rolle spielen, die nicht zu meinem Zustand passt.	○	○	○	○	○
Nach Begegnungen mit anderen fühle ich mich eher aufgeladen als leer.	○	○	○	○	○

Deine Summe _____

32 – 40	Tragfähiges Netz. Pflegen, nicht für selbstverständlich nehmen.
22 – 31	Funktional, aber dünn. Einzelne Verbindungen tragen viel Last.
8 – 21	Warnsignal. Du entscheidest und trägst vermutlich zu viel allein.

Eine Frage zum Mitnehmen

Mit wem hast du in den letzten sieben Tagen über etwas gesprochen, das dich wirklich beschäftigt?

WERKZEUG 02 · WOCHE 2

Erholung oder *Erstarrung?*

DAUER 10 MIN. FOKUS RÜCKZUGS-SIGNALE

Rückzug tarnt sich gern als Bedürfnis nach Ruhe. Der Unterschied: Erholung lädt auf. Erstarrung spart nur Energie, die dann trotzdem fehlt.

ERHOLUNG	ERSTARRUNG
☐ Ich ziehe mich zurück und bin danach wieder offener.	☐ Ich ziehe mich zurück und habe danach noch weniger Lust auf Menschen.
☐ Ich sage bewusst ab, weil ich Zeit für etwas Bestimmtes will.	☐ Ich sage ab, weil mir jede Interaktion zu viel ist.
☐ Allein sein fühlt sich ruhig an.	☐ Allein sein fühlt sich leer oder taub an.
☐ Nachrichten beantworte ich später, aber gern.	☐ Ungelesene Nachrichten stapeln sich, und ich meide sie.
☐ Hobbys und Bewegung machen weiter Freude.	☐ Abende enden auf dem Sofa mit Bildschirm, ohne Erholung.
☐ Ich weiß, wann ich wieder unter Leute gehe.	☐ Ich weiß nicht mehr, wann ich zuletzt freiwillig unter Leuten war.

Auswertung: Mehr Kreuze rechts als links? Dann ist dein Rückzug eher ein Shutdown-Signal deines Nervensystems als echte Regeneration.

Übung: Drei Orte ohne Agenda

Vertrautheit entsteht durch wiederholtes Gesehenwerden, nicht durch große Gesten. Notiere drei Orte, an denen du diese Woche einfach auftauchst, ohne Ziel und ohne Pitch.

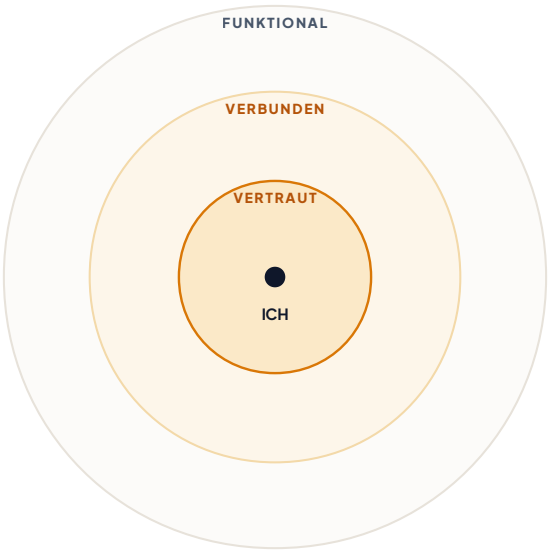
#	ORT	WANN	ERLEDIGT
1			☐
2			☐
3			☐

WERKZEUG 03 · WOCHE 3

Deine *Netz-Landkarte.*

DAUER 15 MIN. FOKUS WER TRÄGT?

Trag Namen oder Initialen ein. Innen: Menschen, die dich als Mensch kennen. Außen: Menschen, die dich vor allem in deiner Funktion kennen.



KREIS	WER GEHÖRT HIER HINEIN?
Vertraut Ich kann um 23 Uhr anrufen.	Menschen, mit denen du über Angst, Zweifel und Fehler sprichst.
Verbunden Echtes Interesse beidseitig.	Freund:innen, Peers, Familie, mit denen es mehr als Small Talk gibt.
Funktional Kennt meine Rolle.	Team, Kund:innen, Dienstleister:innen, Netzwerkkontakte.

Auswertung

Wie viele Namen stehen im innersten Kreis?

Wie viele davon kommen aus dem Business?

Wen aus dem mittleren Kreis willst du in den nächsten 14 Tagen bewusst treffen?

> Je vielfältiger ein Netz, desto stabiler der Mensch darin. Ein Netz nur aus Geschäftskontakten trägt nicht, wenn das Geschäft wackelt.

WERKZEUG 04 · WOCHE 4

Die *Masken-Inventur.*

DAUER 15 MIN. FOKUS ECHT ODER ROLLE

Freundlichkeit und Professionalität sind Werkzeuge. Dauerhaft gespielt, kosten sie Energie, weil innen und außen nicht mehr übereinstimmen. Das Nervensystem merkt den Unterschied.

KONTEXT	ECHT / ROLLE	WAS ZEIGE ICH?	WAS IST WIRKLICH DA?	KOSTEN 1–5
Führungsteam				
Mitarbeitende				
Kund:innen				
Bank / Investor:innen				
Partner:in / Familie				
Freundeskreis				
Eigener Kontext				

Drei Fragen zur Inventur

1. Wo hilft mir meine Fassade tatsächlich, mich zu regulieren und handlungsfähig zu bleiben?
2. Wo maskiere ich nur noch und zahle dafür mit Energie, Schlaf oder Geduld?
3. In welchem einzigen Kontext könnte ich diese Woche 10 % ehrlicher sein, ohne dass etwas Wesentliches kaputtgeht?

WERKZEUG 05 · WOCHE 5

Das *Wärme-Experiment.*

DAUER 2 MIN. TÄGLICH FOKUS WECHSELSEITIGKEIT

Sympathie wirkt wechselseitig: Wir mögen Menschen, die zeigen, dass sie uns mögen. Wärme ist kein Weichmacher, sondern Führungshandwerk. Sie senkt die Bedrohungslage beim Gegenüber und bei dir.

Die Regel: Sag jeden Tag einer Person konkret, was du an ihr schätzt. Nicht „gute Arbeit", sondern was genau, und warum es für dich zählt. Bonus: ein Detail aufgreifen, das sie dir beim letzten Mal erzählt hat.

TAG	WEM?	WAS GENAU GESAGT?	REAKTION / MEIN ZUSTAND DANACH
Mo			
Di			
Mi			
Do			
Fr			
Sa			
So			

Nach sieben Tagen

Was hat sich im Kontakt verändert? Was hat sich bei dir verändert?

WERKZEUG 06 · WOCHE 6

Reset vor dem *Gespräch.*

DAUER 60 SEKUNDEN FOKUS PRÄSENZ

Zuhören ist kein Talent, sondern ein Zustand. Unter Stress verengt sich die Wahrnehmung, der präfrontale Cortex schaltet auf Sparbetrieb. Gestresste Chefs hören schlecht zu, nicht weil sie nicht wollen, sondern weil das System nicht kann.

Der 60-Sekunden-Reset

1. **Handy weg.** Bildschirm nach unten oder außer Sichtweite. Smartwatch-Benachrichtigungen aus.
2. **Drei lange Ausatmungen.** Durch die Nase ein, ruhig und deutlich länger durch den Mund aus. Die verlängerte Ausatmung aktiviert die Bremse im Nervensystem.
3. **Füße spüren.** Bewusst den Kontakt zum Boden wahrnehmen. Das holt die Aufmerksamkeit aus dem Kopf in den Raum.
4. **Eine Absicht setzen.** „In diesem Gespräch will ich verstehen, nicht antworten."

Im Gespräch

PRÄSENT	HALB DA
Blickkontakt, offene Körperhaltung	Blick im Raum oder auf dem Display
Nachfragen statt Lösungen liefern	Innerlich schon die Antwort formulieren
Pausen aushalten	Stille sofort füllen

Protokoll dieser Woche

GESPRÄCH MIT	RESET?	PRÄSENZ 1–5 UND WAS MIR AUFGEFALLEN IST
	☐	
	☐	
	☐	

NACH SECHS WOCHEN

Was jetzt *klar* ist.

Mach den Selbstcheck aus Woche 1 noch einmal und vergleiche die Summe. Dann beantworte drei Fragen.

SUMME WOCHE 1	SUMME WOCHE 6

1. Welches Werkzeug hat am meisten bewegt?

2. Welche Verbindung will ich in den nächsten drei Monaten bewusst ausbauen?

3. Worüber rede ich bisher mit niemandem?

1:1 EXECUTIVE SPARRING

Wenn Frage 3 eine Antwort hat, die du niemandem sagst:

Dafür gibt es das 30-Minuten-Klarheitsgespräch. Vertraulich, auf Augenhöhe, ohne Verkaufsdruck. Mit jemandem, der den Grenzbereich aus eigener Praxis kennt.

dsn.at/3508b8 →

TERMIN BUCHEN

Quellen und Inspiration

Natalie Kerr & Jaime Kurtz: Our New Social Life. · Thomas Saum-Aldehoff: „Sich vertraut machen", Psychologie Heute compact 86. · Kate Murphy: Immer auf Sendung … nie auf Empfang. · [1] Meta-Gallup: The Global State of Social Connections, 2023 (Befragung 2022 bis Februar 2023, 142 Länder), Tabellen 1 und 3, gallup.com/analytics/509675. Die Übungen in diesem Workbook sind eigene Entwicklungen von NeuroCEO.

© 2026 NeuroCEO · Hans-Peter · neuroceo.at · Weitergabe in unveränderter Form erwünscht.