

MATERIALIEN FÜR DAS SELBSTSICHERHEITSTRAINING

HANS GUNIA 1992

STAND: 14.12.01

Liebe Teilnehmer,

den ersten Schritt zu mehr Selbstsicherheit haben Sie bereits getan. Sie haben sich zu dieser Gruppe angemeldet und Sie sind hierher gekommen.

Wahrscheinlich sind Sie ein bißchen nervös und fragen sich, was da jetzt auf Sie zukommt und wer die anderen Gruppenteilnehmer sind. Glauben Sie mir, den Anderen ging es am ersten Abend genauso. Und auch ich bin am allerersten Abend immer ein bißchen nervös.

Zunächst möchte ich Ihnen kurz skizzieren, was auf Sie zukommt. Nachdem wir uns gegenseitig kennengelernt haben, lernen wir, was Gefühle sind, warum sie wichtig sind, wie man sie erkennt und ausdrückt. Anschließend lernen wir das **Aktive Zuhören** und das **Selbstsichere Neinsagen** kennen. Streifen werden wir dabei die Bereiche **Kennenlernen**, **Verbessern von Beziehungen** und **Streßbewältigung**. Außerdem gibt es natürlich Gelegenheit eigene Beispiele anhand von Rollenspielen durchzuspielen und so die eigenen Fähigkeiten anhand der Rückmeldungen der Gruppe und des Therapeuten zu verbessern.

Ich werde häufig gefragt, ob so eine Gruppe überhaupt etwas bringt? Ich würde sagen, daß das auch insofern von Ihnen selbst abhängt, als Sie die Übungen und Anregungen in ihre persönliche Lebensumwelt mit "rübernehmen" und die neuen Fertigkeiten dort spielerisch ausprobieren. Denn selbstsicher macht nicht diese Gruppe, sondern selbstsicher machen die neuen **Erfahrungen**, die Sie **aufgrund** ihres **veränderten Verhaltens** machen. Ich kann Ihnen versichern, daß diese Gruppe Ihnen auf alle Fälle nicht schadet.

Abschließend möchte ich Sie ermutigen, wenigstens einige Ihrer Unsicherheiten zu behalten. Sie fragen, warum? Die Antwort ist ganz einfach. Selbstsicherheit bedeutet, sich sicher fühlen in vielen Situationen und seine eigenen Interessen immer und überall durchsetzen können. Solche Menschen wirken oft unsympathisch und wenig mitfühlend. Selbstunsicherheit bedeutet, sich in vielen Situationen des täglichen Lebens unsicher fühlen. Solche Menschen wirken oft sympathisch und sehr mitfühlend. Die Lösung dieses Dilemmas liegt, wie so Vieles, wahrscheinlich in der Mitte. Erwerben Sie die Fertigkeiten, sich durchsetzen zu können, aber wenden Sie diese Fähigkeit nicht immer an. Stehen Sie zu Ihren Unsicherheiten und zeigen Sie sie.

Auf den nächsten beiden Seiten finden Sie einige Regeln, deren Einhaltung sich bei den vorhergehenden Gruppen bewährt hat.

Selbstsicherheitstraining

Materialien

Hans Gunia
Diplom-Psychologe
Tel.: 06151/538013

Und nun wünsche ich Ihnen viel Spaß

Hans Gunia

KOMMUNIKATIONSREGELN FÜR GRUPPEN

1. Schweigepflicht

Sie werden in dieser Gruppe möglicherweise intime Dinge über andere Teilnehmer erfahren. Geben Sie diese Informationen nicht an Außenstehende weiter.

2. Verpflichten Sie sich, sich gegenseitig zu helfen

- a) Spielen Sie bei einem Rollenspiel mit, wenn ein anderer Teilnehmer, Sie darum bittet.
- b) Machen Sie Verbesserungsvorschläge! Sagen Sie nicht, was schlecht war, sondern beschreiben Sie, was die (der) Andere besser machen kann.
- c) Versuchen Sie mindestens genauso häufig zu loben wie Sie kritisieren.

3.) Sprechen Sie nicht per "man", sondern per "ICH"

Wenn Sie per "MAN" oder "WIR" sprechen, übernehmen Sie nicht die Verantwortung für das, was Sie sagen. Sie stehen nicht zu dem, was Sie sagen.

4. Stellen Sie keine inquisitorische Fragen

Wenn Sie an andere Teilnehmer Fragen stellen, versuchen Sie zu begründen, warum Sie diese Frage interessiert. Fragen Sie also nicht: *"Warum hast Du das gemacht?",* sondern: *"Mich interessiert, warum Du das gemacht hast, da ich ähnliche Erfahrungen gemacht habe".*

5. Unterbrechen Sie nicht

Jeder Teilnehmer hat das Recht, eigene Gedanken und Bedürfnisse anzusprechen.

6. Beachten Sie nonverbale Signale bei sich und bei den Anderen

Dazu gehört z.B. das eigene Herzklopfen oder der betroffene Gesichtsausdruck eines anderen Teilnehmers.

7. Interpretieren Sie nicht das Verhalten anderer, sondern beschreiben Sie, wie Sie auf dieses Verhalten reagieren.

Also nicht: *"Du sagst das, weil Du trotzig bist"*, sondern: *"Ich verstehe das, was Du eben gesagt hast so...."*, oder: *"Das was Du eben gesagt hast, hat mich verletzt"*.

8. Fragen Sie nach, wenn Ihnen etwas unklar geblieben ist.

Z.B. *"Ich habe das, was Du eben gesagt hast so verstanden, daß..... .Ist das richtig?"*

Blickkontakt

Warum ist Blickkontakt wichtig?

Durch Blickkontakt gebe ich zu erkennen, daß ich mich für den Anderen interessiere, ihm zuhöre. Durch Blickkontakt kann ich andere dazu ermuntern, mehr zu erzählen oder (positiv) auf mich zu reagieren!

Durch Blickkontakt unterstreiche ich meine Wünsche und Forderungen, wirke selbstsicher.

Was bedeutet ein fehlender Blickkontakt?

Übungen Arroganz oder Unsicherheit. Ich mache es anderen schwer auf mich zuzugehen. Ich gebe zu erkennen, daß ich mich für Andere nicht interessiere. Andere wissen nicht, wie sie auf mich wirken.

1) Gehen Sie durch die Stadt und stellen Sie viele, viele Blickkontakte her. Schauen Sie den Menschen, denen Sie begegnen in die Augen aber starren sie nicht an!

2) Gehen Sie durch die Stadt und lächeln Sie viele Menschen an. Was geht Ihnen dabei durch den Kopf? Welche angenehmen Erfahrungen haben Sie gesammelt.

3) Wenn Sie Blickkontakt zu einer anderen Person hergestellt haben, wird es einen Moment geben, wo Ihnen dieser Blickkontakt unangenehm wird und Sie am liebsten wegschauen würden. Schauen Sie dann nicht weg, sondern beginnen Sie ein Gespräch mit Ihrem Gegenüber. Sie können durchaus Ihre momentane Unsicherheit zum Thema machen. Z.B. "Es fällt mir jetzt ganz schön schwer Sie so einfach anzusprechen, aber wir haben uns eine ganze Weile angeschaut und ich denke ein Gespräch steht jetzt an".

Gefühle

Warum Sind Gefühle wichtig?

Gefühle sind wichtige Hinweisreize. Sie signalisieren uns z.B. Gefahren. Ohne das Gefühl "Angst", würden wir möglicherweise von Hochhäusern herunterspringen oder Tiger streicheln usw. Wir würden nichts lernen können, wenn ein Mißerfolg kein unangenehmes Gefühl hinterlassen würde. Tatsächlich belegen einige Forschungsergebnisse, daß Menschen, die keine Angst kennen, häufig kriminell werden (sie lernen nicht durch Strafe) und eine geringere Lebenserwartung haben (sie begeben sich schneller in gefährliche Situationen).

Aber auch die positiven Gefühle sind wichtig. Ohne das Gefühl, "Liebe" oder das Gefühl "Zuneigung", würden wir möglicherweise einsam und isoliert leben und keine Nachkommen zeugen. Viele Ehen kränken daran, daß es die Partner verlernt haben sich gegenseitig ihre Gefühle mitzuteilen. In Ehe- und Paartherapien müssen Sie manchmal mühsam wieder lernen sich gegenseitig mitzuteilen, was sie aneinander mögen.

Aus der Schizophrenieforschung ist bekannt, daß wenn Angehörige ihren kranken Familienmitgliedern durch Worte andere Gefühle zum Ausdruck bringen als durch ihre Gestik, dies einen negativen Einfluß auf den Krankheitsverlauf haben kann. Wenn z.B. eine Mutter ihrem Sohn eine Ohrfeige gibt und ihm gleichzeitig sagt, daß sie ihn liebt. Der Sohn weiß dann nicht, was er glauben soll. Dieses Phänomen ist unter dem Namen **DOUBLE BIND** bekannt.

Aus der Psychosomatikforschung ist bekannt, daß Menschen, die unter einer psychosomatischen Erkrankung leiden, häufig Probleme haben, ihre Gefühle zu erkennen und/oder angemessen auszudrücken.

Aus all diesen Gründen scheint es wichtig zu sein, eigene Gefühle erkennen und angemessen ausdrücken zu können.

Übungen

1. Schreiben Sie auf einem Blatt Papier alle Gefühle auf, die Sie kennen (angenehme und unangenehme).

2) Überprüfen Sie ihren Gefühlshaushalt. Wie viele dieser Gefühle benennen Sie in ihrem Alltag? Wie viele sprechen Sie an? Welche Gefühle schlucken Sie hinunter?

3) Wie erkennen Sie Gefühle bei sich und wie erkennen sie Gefühle bei anderen? Überlegen Sie, anhand welcher Merkmale, Gefühle erkannt werden können. Schreiben Sie so viele Merkmale auf, wie Sie finden können. Versuchen Sie die gefundenen Merkmale zu kategorisieren.

Gefühle bei anderen erkennen

TIP. Sie können Gefühle bei anderen gut erkennen, wenn Sie Gestik, Mimik und Körperhaltung nachahmen und synchron mitatmen. In vielen Situationen ist es wichtig und nützlich Gefühle bei anderen zu erkennen und adäquat und mitfühlend damit umzugehen.

Umgang mit positiven Gefühlen

Menschen beschäftigen sich häufig und sehr lange mit eigenen negativen Eigenschaften und daraus resultierend mit negativen Gefühlen. Räumen Sie aber auch Ihren positiven Eigenschaften den Stellenwert zu, den Sie verdienen. Denken Sie daran, Gefühle und Eigenschaften sind wie Pflanzen. So können Sie etwa ihre positiven Eigenschaften mit duftenden und blühenden Blumen vergleichen und ihre negativen Eigenschaften mit Unkraut. Es ist leicht einzusehen, daß wenn sie ihre positiven Eigenschaften nicht wie Blumen gießen und pflegen, würden diese verwelken und verkümmern und das Unkraut würde wachsen. Man könnte auch sagen, wenn Sie sich selbst nicht um ihre guten Eigenschaften kümmern, wer sollte es sonst tun.

Das gilt auch im Umgang miteinander. Viele sind sehr schnell mit Kritik bei der Hand und haben keine Schwierigkeiten ihrem Partner negative Dinge zu sagen. Aber zum Miteinander gehören auch die angenehmen Dinge. *Warum mag ich dich. Was gefällt mir an Dir. Warum finde ich Dich sympathisch.*

Übungen

1. Überlegen Sie sich, welche positiven Eigenschaften Sie haben. Sie sollten mindestens 10 positive Eigenschaften finden. Notieren Sie diese auf einem Blatt Papier und formulieren Sie einen kurzen Vortrag.
2. Fangen Sie an, in ihrem Bekanntenkreis und in ihrer Partnerschaft Komplimente zu machen (Natürlich nur ernstgemeinte).

Umgang mit negativen Gefühlen

Teilen Sie auch negative Gefühle mit. Allerdings ist es ganz wichtig hierbei einige Regeln zu beachten.

1. Gebrauchen Sie das Wort "**ICH**". Vermeiden Sie es von "man" zu sprechen. Sie geben damit zu erkennen, daß **Sie** selbst durch die Situation betroffen sind.
2. Sprechen Sie Gefühle an, die das Problem bei **Ihnen** auslöst. Nennen Sie ihren **Ärger**, ihre **Angst** oder ihre **Wut** beim Namen.
3. Aggressive Befehle, Drohungen, Vorwürfe oder Beschimpfungen sind **ungeeignet**.

4. Achten Sie darauf, daß Sie mit ihren Worten das Gleiche sagen wie durch ihre Gestik, Mimik und Körperhaltung.

5. Günstig ist, wenn Sie das Problem bei sich lassen und den anderen nicht angreifen.

Bewährt hat sich zur Mitteilung negativer Gefühle die **ICHBOTSCHAFT**.

Eine ICHBOTSCHAFT besteht aus vier Teilen:

Im ersten Teil teilen Sie genau mitgeteilt, was passiert ist. Z.B. "Peter, du bist heute fünf Minuten zu spät in den Kurs gekommen" (Nicht etwa: "Peter, du kommst immer zu spät").

Im zweiten Teil teilen Sie mit, welche persönlichen Konsequenzen dieses Verhalten für Sie hat. Also z.B. "Ich habe durch Dein verspätetes Kommen den Faden verloren"

Im dritten Teil sprechen Sie schließlich die Gefühle an, die das Verhalten ausgelöst hat. Z.B. "Das hat mich geärgert".

Im vierten Teil können Sie einen Verbesserungsvorschlag formulieren.

Vorteile der ICHBOTSCHAFT

Der Andere fühlt sich nicht an die Wand gedrängt. Er muß sich nicht sofort verteidigen.

Sie selbst bleiben im Gespräch. Eine konstruktive Lösung ist möglich.

Das sofortige Ansprechen von negativen Gefühlen verhindert oft den berühmten Tropfen, der das Faß zum Überlaufen bringt.

**Die vier Elemente einer vollständigen
I C H B O T S C H A F T**

1. eine kurze Beschreibung des Verhaltens, das Sie nicht akzeptieren können,
2. die greifbare und konkrete Wirkung des Verhaltens auf Sie (die Konsequenzen),
3. Ihre ehrlichen Gefühle.
4. Ihr Verbesserungsvorschlag.

VERHALTEN + WIRKUNGEN + GEFÜHLE + VERBESSERUNGSVORSCHLAG

wobei die Reihenfolge nicht entscheidend ist.

Angst, soziale Angst und Nervosität

Nicht in oder vor einer Gruppe reden können. Angst vor dem Versagen der Stimme. Extreme Nervosität. Erröten. Vermeiden von Gruppenaktivitäten. Angst vor einem "Blackout" während einer Rede. Dies alles sind typische Zeichen (Symptome) der sozialen Angst.

Wie können Sie lernen damit umzugehen? Dazu möchte ich Ihnen erst einmal zeigen, wie diese Ängste aufrechterhalten werden. In der Psychologie kennt man ein Lerngesetz, das besagt, das ein bestimmtes Verhalten immer durch seine Konsequenz gesteuert wird. Ist die Konsequenz positiv, d.h. angenehm, wird ein fragliches Verhalten in Zukunft häufiger gezeigt werden. Ist die Konsequenz negativ, d.h. unangenehm, wird das Verhalten in Zukunft weniger häufig gezeigt werden.

Nehmen wir einmal an, Sie gehen durch die Stadt und erhalten von jedem, den Sie per Handschlag begrüßen 5 DM (angenehme Konsequenz), was glauben Sie, was passieren würde? Richtig, Sie würden nur noch grüßend durch die Stadt gehen. Das Verhalten "per Handschlag grüßen" würde häufiger ausgeführt, da die Konsequenz angenehm ist.

Jetzt nehmen wir einmal den umgekehrten Fall an. Sie gehen durch die Stadt und jedesmal wenn Sie eine Person per Handschlag begrüßen, erhalten Sie von dieser Person eine Ohrfeige. Was glauben Sie, was passieren würde? Richtig, Sie würden niemanden mehr per Handschlag begrüßen. Das Verhalten "per Handschlag grüßen" würde jetzt seltener ausgeführt, da die Konsequenz unangenehm ist.

Aber was hat das jetzt mit der sozialen Angst zu tun? Sehr viel. Denn viele Menschen mit diesem Problem berichten, daß sie es vermeiden z.B. in oder vor Gruppen zu reden. Sie finden meist kurzfristig Ausreden um die unangenehmen Situationen zu vermeiden.

Stellen Sie sich vor, ein Gruppenteilnehmer bekommt Angst seinen Vortrag zu halten und verläßt kurz bevor er an der Reihe ist mit einer Ausrede den Raum. Was passiert mit der Angst? Richtig, sie läßt nach. Das "Vermeiden" der angstausslösenden Situation führt dazu, daß die Angst nachläßt (wenigstens kurzfristig). Die Konsequenz ist angenehm (denn die Angst läßt nach). Langfristig wird allerdings genau durch diesen Mechanismus die Angst aufrechterhalten. Da die betroffenen Person nie die Erfahrung macht, daß sie die Situation bewältigen kann.

Umgekehrt führt ein Aushalten in der Situation auch zu einem Nachlassen der Angst. Ein Teilnehmer, der seinen Vortrag trotz Angst hält, wird auch durch ein Nachlassen der Angst belohnt. Bei diesem Teilnehmer führt dies langfristig dazu, daß er die Erfahrung macht, in solchen Situationen bestehen zu können. Er wird seine Angst langfristig verlieren.

Graphisch läßt sich das Ganze so veranschaulichen:

Situation	Verhalten	Konsequenzen
Aufgabe einen Vortrag zu halten.	Angst. Den Raum verlassen.	Angst läßt nach = angenehme Konsequenz. <u>langfristig: Angst nimmt zu.</u>



Situation	Verhalten	Konsequenzen
Aufgabe einen Vortrag zu halten.	Angst. Vortrag halten.	Angst läßt nach = angenehme Konsequenz. <u>langfristig:</u> <u>Angst nimmt ab.</u>

In beiden Fällen läßt die Angst nach. Aber nur wenn der Vortrag gehalten wird, läßt die Angst langfristig nach! Sie sehen, es gilt jetzt neue Erfahrungen zu machen und die Angst auszuhalten. Denn das ist der sicherste Weg, die Angst loszuwerden.

Stichwort Nervosität

In Abbildung 1 ist die Erregung und die Leistung gegeneinander abgetragen. Es ist leicht zu sehen, daß etwas Nervosität vorhanden sein muß, damit es überhaupt zu einer Leistung kommt

(Abb. 1). Zunächst steigt die Leistung (Güte und Menge) mit steigender Erregung (z.B. Nervosität) an (Siehe Abb. 2). Aber nur bis zu einem bestimmten Punkt (Abb. 3). Wird über diesen Punkt hinaus die Erregung weiter erhöht (Abb. 4), kommt es zu einem Leistungsabfall. Bis es schließlich bei der größtmöglichen Erregung zu einem totalen Leistungsversagen kommt. Das heißt, wenn Sie vor einer unangenehmen Situation nervös sind, so ist das zunächst einmal nichts Schlimmes. Denn die Nervosität liefert Ihnen notwendige Energien, um gute Leistungen zu erbringen. Erst wenn Sie das Plateau (Erregungserhöhung führt zu einer Leistungsverschlechterung) erreicht haben, werden die Energien negativ.

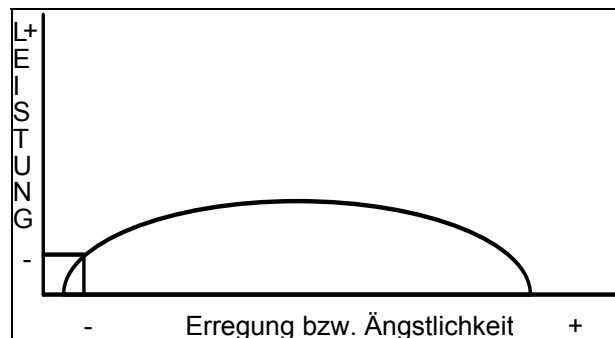


Abb. 1. Das Yerkes-Dodson-Gesetz zeigt die Abhängigkeit zwischen Erregung und Leistung. Wenig Erregung bringt niedrige Leistung.

Die Schwierigkeit liegt darin, einen optimalen Erregungspegel zu halten. Die Sensibilität für die optimale Erregung bekommen Sie durch das Erlernen einer Entspannungsmethode (z.B. Progressive Muskelentspannung nach Jacobson oder Autogenes Training).

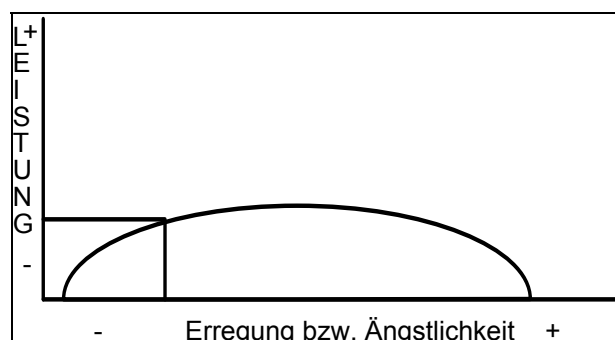


Abb. 2. Mehr Erregung bedingt eine höhere Leistung.

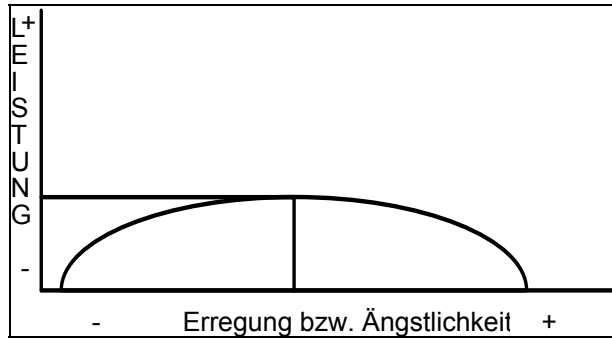


Abb. 3. Eine mittlere Erregung bedingt eine optimale Leistung.

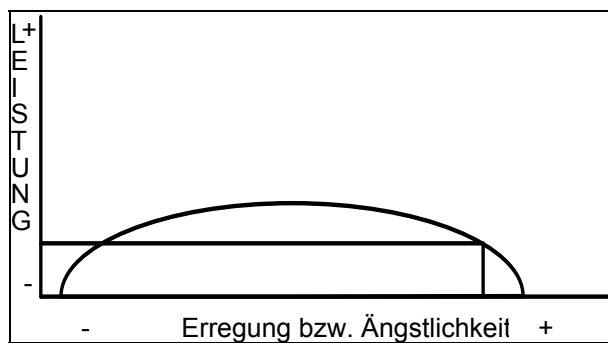


Abb. 4. Zu viel Erregung führt wieder zu einem Leistungsabfall.

Aktives Zuhören

Das aktive Zuhören ist eine Gesprächsstrategie, die aus der Gesprächspsychotherapie abgeleitet wurde.

Ziel ist das genaue Zuhören, ohne daß eigene Meinungen oder bewertungen in das Gespräch mit eingebracht werden.

Eingesetzt werden kann das Aktive Zuhören z.B. bei einem Selbstmörder, der auf einem Hochhaus steht und der durch andere Gesprächstechniken nicht mehr erreichbar ist. Durch das aktive Zuhören bleiben Sie ganz bei dem Erzähler und halten ihm quasi "einen verbalen Spiegel vor", in der Hoffnung, daß er durch diesen Spiegel sein Handeln besser reflektieren lernt.

Eine andere Möglichkeit des Einsatzes ist die Streßbewältigung. Wenn Sie z.B. jemand kritisiert, können Sie diese Kritik durch das aktive Zuhören von sich wegspiegeln. Z.B. "Du findest, daß ich heute noch nicht genug getan habe". Das verschafft Ihnen Zeit.

Eine dritte Anwendung ist das Problemgespräch. Z.B. wenn sich ein Freund oder eine Freundin ihren Ballast von der Seele reden will, ist es ganz günstig, wenn Sie genau zuhören und bei der Sache bleiben können. Vielleicht kennen Sie selbst Situationen, in denen Sie jemandem ihr Problem erzählen wollen und es Sie sogar stören würde, wenn der Zuhörer seine Meinung zu ihrem Problem sagen würde.

Ein weiterer Einsatz des aktiven Zuhörens ist der, zur Vervollkommnung ihrer Kommunikationsfähigkeit. Vielleicht haben Sie auch schon einmal beobachtet, wie störend das ist, wenn ein Zuhörer bereits alles weiß (anscheinend), sofort anfängt zu interpretieren oder ein Werturteil abgibt. Ein Großteil der menschlichen Wahrnehmung besteht aus Wahrnehmung + Interpretation. Ziel dieser Übung ist es, beides wieder voneinander zu trennen und sensibel zu werden gegenüber von Wahrnehmungsverzerrungen im Gespräch, d.h. zu lernen den anderen so zu verstehen, wie dieser sich verstanden haben möchte.

Regeln des aktiven Zuhörens

1. Schenken Sie Ihrem Gesprächspartner ihre volle Aufmerksamkeit (direkter Blickkontakt, Zuwendung durch ihre Körperhaltung).
2. Verzichten Sie auf alles, was den Gesprächspartner, von sich und seiner Darstellung, ablenken könnte.
3. Steuern Sie das Gespräch nicht, sondern greifen Sie nur Themen auf, die von ihrem Gesprächspartner bereits angeschnitten wurden.
4. Lassen Sie Ihren Gesprächspartner grundsätzlich ausreden.
5. Geben Sie keine Werturteile über die Äußerungen des Gesprächspartners ab und halten Sie mit Ihrer eigenen Meinung zurück.
6. Widersprechen Sie ihrem Gesprächspartner nicht.
7. Fassen Sie die Äußerungen ihres Gesprächspartners gelegentlich mit eigenen Worten zusammen.
8. Versuchen Sie, die hinter den Äußerungen liegenden Gefühlsbotschaften herauszuarbeiten.
9. Spiegeln Sie Ihrem Gesprächspartner diese Gefühlsbotschaften (Vorsicht: nicht zu häufig).

Übung

Versuchen Sie in dem Gespräch, das im Folgenden wiedergegeben ist, jeweils die aktiv zuhörende Antwort a, b oder c herauszufinden. Überlegen Sie sich bitte, wie das Gespräch ausgehen würde, wenn der Gesprächspartner an einer Stelle nicht die aktiv zuhörende Antwort sondern eine andere Antwort wählen würde.

1) Mir geht es heute so richtig schlecht.

a) Stell Dich nicht so an.

b) Dir geht es schlecht.

c) Sehe es doch einmal positiv.

2) Ja, in dem Tag heute war richtig der Wurm drin.

a) Du hast heute etwas Schlimmes erlebt.

b) Sehe doch nicht alles so negativ.

c) Wird schon wieder werden.

3) Ja, ich habe heute erfahren, daß ein Waldarbeiter, der früher bei mir im Forst gearbeitet hat, heute tödlich verunglückt ist.

a) Der Tod dieses Waldarbeiters hat Dich ziemlich beschäftigt.

b) Das zieht mich auch immer runter, wenn ich höre, daß ein Bekannter gestorben ist.

- c) Vielleicht hilft es Dir, wenn Du Dich ein bißchen ablenkst.
- 4) Ja, denn ich hätte den Unfall vielleicht verhindern können.
- a) Du fühlst Dich für den Unfall irgendwie mitschuldig.
- b) Quatsch, das glaubst Du nur.
- c) Du glaubst, daß Du den Unfall hättest verhindern können.
- 5) Ja, denn die Leute haben in einem Waldstück gearbeitet, für das ihre Maschinen völlig ungeeignet waren. Das Gelände war für deren leichte Maschinen zu schwierig. Mein Wald wäre für ihre Maschinen hervorragend geeignet gewesen.
- a) Du meinst, daß die Arbeiter in einem Waldstück gearbeitet haben, für das ihre Maschinen ungeeignet waren.
- b) Die Arbeiter haben den Unfall verschuldet, indem Sie in einem Stück Wald gearbeitet haben, für das ihre Maschinen ungeeignet waren.
- c) Du meinst, der Unfall hätte vermieden werden können, wenn die Arbeiter in Deinem Waldstück gearbeitet hätten, wie früher.
- 6) Ja, der Unfall hätte vermieden werden können, wenn ich die Firma weiter in meinem Revier beschäftigt hätte.
- a) Du konntest sie nicht weiter beschäftigen.
- b) Du hättest den Unfall nicht verhindern können.
- c) Du fühlst Dich mitschuldig, weil Du die Firma nicht weiter bei Dir im Forst beschäftigt hast.

7) Nicht direkt, denn der Vater des verunglückten Mannes hat immer gejammert, daß das Unternehmen nicht mit dem von mir gezahlten Geld auskommt. Und bei dem neuen Vertrag hatte ich noch weniger Geld zur Verfügung. Deshalb dachte ich, daß die das nicht für das zur Verfügung stehende Geld tun und habe eine andere Firma gefragt.

a) Du fühlst Dich verantwortlich, weil Du sie nicht gefragt hast, ob sie für weniger Geld für Dich arbeiten wollen.

b) Du hast völlig richtig gehandelt.

c) Du dachtest berechtigterweise, daß die Firma nicht weiter für Dich arbeiten würde, wenn Du weniger zahlst.

8) Ich habe doch gefragt, allerdings erst nachdem ich mit der anderen Firma schon verhandelt hatte. Und da hat der Chef gesagt, daß er trotz des niedrigeren Lohnes für mich gearbeitet hätte. Das hätte ich nicht gedacht.

a) Der Firmenchef hat es als Kränkung empfunden, daß Du mit einer anderen Firma verhandelt hast, bevor Du ihn gefragt hast.

b) Du hast diese Firma zu spät gefragt.

c) Das kannst Du jetzt auch nicht mehr ändern.

9) Ja genau. Und aus Trotz hat er nicht mehr mit mir weiterverhandelt und ist in diesen anderen Forst gegangen, für den seine Maschinen ungeeignet waren.

a) Du glaubst, daß er aus Trotz in ein anderes Waldstück gegangen ist, obwohl er wußte, daß seine Maschinen hierfür nicht geeignet waren.

b) Ja, wenn das so ist, ist er doch selbst dran Schuld, daß sein Sohn verunglückt ist.

c) Mache Dir deswegen keine Vorwürfe.

10) Natürlich wußte er das, aber vielleicht macht er mir trotzdem Vorwürfe.

a) Er ist selbst dran schuld.

b) Du hast Dir nichts vorzuwerfen.

c) Du hast Angst, daß er Dir Vorwürfe macht.

11) Ja.

Selbstsicheres NEINSAGEN bzw. berechnigte Forderungen durchsetzen.

Was sind eigentlich berechnigte Forderungen?

Berechnigte Forderungen leiten sich aus Rechten ab, die sich gesetzlich oder ethisch begründen lassen. Während sich juristische Rechte gesetzlich begründen lassen und notfalls dort nachzulesen sind, ist die Definition der ethischen Rechte sehr viel schwieriger. Manchmal lässt sich beides auch nicht voneinander trennen.

Zu ersteren Rechten gehören: z.B.

- Das Recht auf körperliche Unversehrtheit.
- Das Recht auf Datenschutz.
- Das Recht auf Kündigungsschutz.
- Das Recht auf Versammlungsfreiheit.

usw.

Zu letzteren Rechten gehören:

- Das Recht beschädigte Artikel umzutauschen.
- Das Recht, (unberechnigte) Bitten abzuschlagen.
- Das Recht auf Ruhe.
- Das Recht, in einem höflichem und ruhigem Ton angesprochen zu werden.
- Das Recht, eine ungebetene Person, den Zutritt zu meiner Wohnung zu verweigern.
- Das Recht, eine kalte Suppe oder ein schlechtes Essen zu reklamieren.
- Das Recht, andere Personen auf meine Rechte hinzuweisen.
- Das Recht, mich über zu laute Musik zu beschweren.
- Das Recht, mich in einem Geschäft beraten zu lassen und anschließend, ohne etwas zu kaufen, wieder zu gehen.
- usw.

Übung

Vervollständigen Sie bitte obige Listen mit weiteren Rechten. Entscheiden Sie, ob die von Ihnen gefundenen Rechte juristisch oder ethisch begründbar sind. Entscheiden Sie welche Rechte Sie demnächst, wo und bei wem durchsetzen wollen.

Wie setze ich berechnigte Forderungen durch?

Sie sollten direkten Blickkontakt halten. Ihre Forderung konkret, kurz und eindeutig vortragen. Ihre Äußerung dabei mit ihrer Körperhaltung (zugewandt), ihrer Gestik (ruhige, bestimmte Handbewegungen) und Mimik (ernster Gesichtsausdruck) unterstützen. Die Stimme sollte ruhig, sachlich aber bestimmt sein. Lassen Sie sich auf keine Diskussionen ein (Das gibt Pluspunkte für den Gegner). Wiederholen Sie die Forderung notfalls monoton bis zum Erfolg ("**Schallplatte-mit-Sprung-Technik**"). Hüten Sie sich vor persönlichen Angriffen.

In persönlichen Beziehungen, Partnerschaften und/oder in der Ehe empfiehlt es sich, zunächst die **ICHBOTSCHAFTEN** oder das **aktive Zuhören** auszuprobieren, bevor Sie die berechtigten Forderungen ausprobieren. Auf alle Fälle sollten Sie ganz sicher sein, daß Ihre Forderung eine berechnigte Forderung ist.

Übung

Gehen Sie in ein Geschäft Ihrer Wahl und lassen sich beraten. Verlassen Sie das Geschäft nach 15 Minuten, ohne etwas zu kaufen.

Gehen Sie in zwei Geschäfte und lassen sich Geld wechseln, ohne daß Sie Bedarf an Wechselgeld haben.

Borgen Sie sich von Passanten Münzen zum Telefonieren.

Gehen Sie in einen Stadtteil (bzw. andere Stadt) und verschenken Sie Münzen.

Drängeln Sie sich in einer Schlange vor.

Berechtigte Forderungen

Konkret, kurz und eindeutig

Keine persönlichen Angriffe

**Notfalls Forderung wiederholen
("Schallplatte-mit-Sprung-Technik")**

Keine Diskussion

Blickkontakt

Sicheres Auftreten

Selbstsicherheit und Gedanken

Unsere Selbstsicherheit, unser Selbstwertgefühl und unsere Ängste hängen in hohem Maß von unserem Denken ab. Nicht die Welt an sich beeinflusst uns, sondern das was wir für die Welt halten.

So etwa, wenn wir denken, daß es „das Schlimmste auf der Welt“ ist, während eines Vortrags zu erröten, oder beim Unterschreiben eines Briefes zu zittern. Andere Beispiele sind etwa, sich zu sagen, daß man von einer bestimmten Person abgelehnt wird (Schwiegertochter, Lehrer, Kollege, Chef usw.), ohne daß dies der Realität entspricht. Andere „beliebte“ Beispiele sich „unglücklich zu machen“ sind **negative Selbstaussagen** wie „Ich schaffe das **nie**“, „**Alles** wird **immer** schlimmer“, **Niemand** kann mich leiden“, Ich mache **immer alles** falsch“, „Ich **muß** mich zusammenreißen“.

Schwierig ist, solche negativen Gedanken zu erkennen. Regel Nummer 1 lautet: „Wenn sie sich schlecht fühlen, sollten sie ihre Gedanken notieren und darauf achten, ob die Wörter „müssen“, „sollen“, „immer“, „nie“, „alles“ in ihren Gedanken vorkommen.“ Falls ja, handelt sich meist um einen negativen Gedanken. Sie sollten ihn dann ändern.

Auf der nächsten Seite ist ein Schema abgebildet, das weitere Hilfestellungen zum Erkennen und Verändern negativer Gedanken bietet. Z.B. Hilft beim Erkennen negativer Gedanken die sogenannte „Kamera-Kontrolle“. Würde eine Kamera die Ereignisse genauso aufzeichnen, wie Sie sie sehen? Falls Sie diese Frage mit Nein beantworten müssen, ist wahrscheinlich ein Gedanke enthalten. Eine Kamera würde z.B. nicht aufzeichnen, daß Sie immer zittern, sondern, daß Sie gestern beim Unterschreiben des Checks leicht an den Händen gezittert haben. Eine Kamera würde auch nicht aufzeichnen, daß ihre Schwiegertochter Sie ablehnt, sondern, daß die Schwiegertochter heute morgen nicht angerufen hat usw. Verändern Sie Ihre Gedanken so lange, bis sie mit der Kamera-Kontrolle übereinstimmen.

Eine weitere Strategie des Auffindens selbstzerstörerischer Gedanken sind die Fragen, sie auf der nächsten Seite abgedruckt sind.

Z:B. Ist das wahr, daß mich niemand leiden kann? Oder gibt es nicht wenigstens eine Person, die mich mag? Welche Fakten sprechen gegen meine Annahme?

Hilft mir der Gedanke (z.B. „es wird alles schlimmer“), mein Ziel (z.B. Gesundheit) zu erreichen?

Wenn Sie eine der fünf Fragen mit Nein beantworten müssen, sollten Sie die Gedanken solange umformulieren, bis Sie den Fragen zustimmen können.

Unter C können Sie auf der nächsten Seite sowohl Ihre tatsächlich gezeigten Gefühle und Verhaltensweisen notieren, als auch die von Ihnen gewünschten und beabsichtigten. Anschließend können Sie vergleichen, ob die veränderten Gedanken Ihnen weiterhelfen.

Das Ganze können Sie auch umdrehen und sich überlegen, welche Gedanken Ihnen weiterhelfen könnten und wie Sie sich selbst Mut zusprechen können (z.B. „Es fällt mir jetzt sehr schwer einen Vortrag vor der Gruppe zu halten, aber ich probiere es mal aus“).

Oft bewährt es sich, wenn Sie von Zeit zu Zeit eine positive(Therapie)Bilanz ziehen und alles aufschreiben, was sich verbessert hat. Ein Fortschritt ist z.B. auch, wenn Krisen seltener werden, auch wenn Sie in einer Krise davon überzeugt sind, daß dies die schlimmste Krise ist, die Sie je erlebt haben.

Verwechseln Sie diese Strategie bitte nicht mit dem sogenannten „Positiven Denken“. Es ist nicht notwendig alles rosarot zu sehen. Es darf Dinge geben, die Ihnen schwerfallen zu tun.

Sie sollten diese Technik kultivieren.

RATIONALES SELBST-ANALYSE-SCHEMA

<p>A Ereignisse und Fakten aus IHRER Sicht</p>	<p>A Kamera-Kontrolle von A Wenn Ihnen jemand zugeschaut hätte, wäre er dann in der Lage gewesen, eine Aufnahme der Dinge zu machen, so wie Sie sie in A beschrieben haben? Ist dies der Fall, dann ist A wahrscheinlich objektiv. Wenn dies nicht der Fall ist, sind in A wahrscheinlich einige Gedanken enthalten.</p>
<p>B Ihre Gedanken bei A (Numerieren Sie jeden Gedanken)</p> <p>1. 2. 3. 4. 5. 6.</p>	<p>B Herausforderung von B und rationale Alternativen (Überlegen Sie bei jedem Gedanken unter B, ob er einem der fünf bezeichnenden Merkmale entspricht. Ist dies nicht der Fall, dann entwerfen Sie einen neuen rationalen Gedanken).</p> <p>1. 2. 3. 4. 5. 6.</p>
<p>C 1. Ihre Gefühle</p> <p>2. Was haben Sie getan bzw. wie haben Sie sich verhalten?</p>	<p>C 1. Neue Gefühle (Wie möchten Sie sich fühlen?)</p> <p>2. Neue Verhaltensweisen (Wie möchten Sie sich gerne verhalten?)</p>

Praktische Anwendung der fünf kennzeichnenden Merkmale des rationalen Denkens.

1. Ist mein Gedanke wahr, stützt er sich auf Tatsachen?
2. Hilft mir mein Gedanke dabei, meinen Zielen näher zu kommen, bzw. sie zu erreichen?
3. Hilft mir mein Gedanke dabei, mich so zu fühlen, wie ich mich fühlen möchte?
4. Hilft mir mein Gedanke dabei, mein Leben und meine Gesundheit zu schützen und zu erhalten?
5. Hilft mir mein Gedanke dabei, unerwünschten Streit zu vermeiden?

PROBLEME LÖSEN

Zum Schluß möchte ich Ihnen ein Schema vorstellen, daß Ihnen helfen kann unterschiedliche Probleme zu lösen. Dieses Schema ist auf der nächsten Seite abgedruckt und erklärt sich weitestgehend von selbst.

Anfangen sollten Sie mit einer genauen Definition Ihres Problems und Ihres Ziels. Achten Sie auf eine genaue Beschreibung. Z.B. „Ich komme morgens schlecht aus dem Bett, verschlafe häufig und bekomme deshalb Ärger auf meinem Arbeitsplatz“. Ziel könnte sein, pünktlich auf der Arbeit zu erscheinen oder auch, mit dem Chef reden, daß er Verspätungen toleriert. Natürlich werden Sie einwenden, daß wohl kein Chef häufiges Zuspätkommen toleriert. Dem stimme ich zu. Ich wollte Ihnen aber zeigen, daß, je nachdem wie Sie Problem und Ziel formulieren, Sie unterschiedliche Lösungsstrategien finden müssen.

Unter Punkt 3) sollten Sie wirklich alle Lösungsideen, die Ihnen einfallen, notieren und auch ungewöhnliche Ideen gelten lassen (u.U. Beten, Eine Nacht drüber schlafen, jammern usw.).

Anschließend können Sie sich mit jeder einzelnen Möglichkeit befassen und diese möglicherweise mit Plus- oder Minuszeichen oder einer unterschiedlichen Anzahl dieser Zeichen bewerten. Sie wählen dann unter Punkt 5 die Lösungsmöglichkeit mit den meisten Pluszeichen aus. Manchmal können Sie Ihre Entscheidung optimieren, wenn Sie eine Kombination mehrerer Möglichkeiten wählen.

Jetzt bleibt nur, die Lösung in die Tat umzusetzen und zu überprüfen, ob Sie sich Ihrem Ziel tatsächlich annähern.

PROBLEMLÖSESCHEMA

1) Was ist Ihr Problem? Was belastet Sie?

Holen Sie unter Umständen die Meinung anderer ein; Schreiben Sie das Problem genau auf.

2) Zieldefinition. Was will ich?

3) Notieren Sie alle möglichen Lösungsmöglichkeiten. Was kann ich tun?

Schreiben Sie unzensiert alle Lösungsmöglichkeiten auf. Schreiben Sie auch und gerade die ungewöhnlichen Lösungsmöglichkeiten auf.

4) Befassen Sie sich mit jeder einzelnen Lösungsmöglichkeit und diskutieren Vor- und Nachteile. Was könnte passieren?

5) Wählen Sie die beste Lösungsmöglichkeit und/oder die beste Kombination von Lösungsmöglichkeiten aus. Wie entscheide ich mich?

6) Wie kann ich die Lösungsmöglichkeit in die Tat umsetzen?

7) Überprüfen Sie die Verwirklichung. Hat es geklappt? Loben Sie Annäherungen an das Zielverhalten.

Und nun noch einige Literaturhinweise zum Ergänzen und Vertiefen. Viel Spaß beim Lesen.

Literaturhinweise:

Titel: Flirten aber wie?

von: Bönner, Rolf

Verlag: humboldt

Preis: 10.80 DM

Titel: Sag nicht Ja, wenn Du Nein sagen willst

von: Fensterheim, Herbert und Baer, Jean

Verlag: Goldmann Ratgeber

Preis: 14.80 DM

Titel: Stress bewältigen

von: Meichenbaum, Donald

Verlag: Ehrenwirth-Beratungsbuch

Preis: 19.80 DM

Titel: Miteinander reden: Band 1

Störungen und Klärungen.

von: Schulz von Thun, Friedemann

Verlag: RORORO

Preis: 9.80 DM

Titel: Die neue Sexualität der Männer

von: Zilbergeld, Bernie

Verlag: DGVT-Verlag

Preis:

Titel: Männliche Sexualität

Was nicht schon alle immer über Männer wußten...

Selbstsicherheitstraining

Materialien

Hans Gunia
Diplom-Psychologe
Tel.: 06151/538013

von: Zilbergeld, Bernie

Verlag: DGVT-Verlag

Preis: 29.00 DM