

VERA F. BIRKENBIHL

© 2018 des Titels »Jeden Tag weniger ärgern« von Vera F. Birkenbihl (ISBN 978-3-86882-450-6) by mvg Verlag,
Münchner Verlagsgruppe GmbH, München. Nähere Informationen unter: www.m-vg.de



JEDEN TAG WENIGER ÄRGERN

**Das Anti-Ärger-Buch
59 konkrete Tipps, Techniken
und Strategien**

mvgverlag 

Eine ganz persönliche Vorbemerkung

Als Freunde, Bekannte, KundInnen von diesem Projekt erfuhren, gab es zwei sehr geteilte Meinungen: Leute, die mich erst seit kurzem kennen, neigen zu der Auffassung: „Die Birkenbihl regt sich ganz schön oft und teilweise auch heftig auf – wieso schreibt gerade sie ein solches Buch?!“ Wer mich hingegen länger (intensiver) kennt, sagt das Gegenteil. Diese Menschen wissen, daß ich mich heute **weit effizienter ärgere** als früher, also

- kürzer
- weniger intensiv, und
- seltener.

So kenne ich z.B. eine Dame, die in den Jahren 1974–1982 meine Auftraggeberin bei den US-Army-Seminaren in Berlin war (diese dauerten jeweils 1–2 Wochen lang; man lernte sich also ganz gut kennen). Inzwischen ist sie eine „alte“ Freundin geworden. Sie meinte: „Du bist geradezu **prädestiniert** für dieses Buch. Erstens weißt du genau, wovon du redest und zweitens hast du bewiesen, daß man sein Ärger-Verhalten ändern kann!“

Da Ärger unerhört viel Energie „auffrißt“, meine ich: Jede Verbesserung lohnt sich. Ich nutze seit Jahrzehnten mehr und mehr meiner Energie kreativ (so entwickle ich neue Seminare, Themen, schreibe Artikel und Bücher), indem ich genau jene Energien positiv nutze, die ich früher mit Ärger „verbraten“ hatte. Selbst wenn ich mich auch heute noch „zu oft“ ärgere – es ist weit weniger häufig, lang und intensiv als einst.

Viel Er-FOLG (= gute FOLGEN Ihres Handelns ab heute) wünsche ich Ihnen!

Ihre



VERA F. BIRKENBIHL



Wenn jemand, der aus einem so tiefen „Ärger-Tal“ kam, seine Position maßgeblich verbessern konnte, muß es allen, die sich „nur normal“ ärgern, wesentlich leichter fallen.

Hier geht es los ...

Die Zielstellung dieses Buches

Das Ziel eines realistischen Anti-Ärger-Buches kann nicht lauten „Kein Ärger mehr!“ oder „Nie wieder Ärger!“ – das wissen wir alle. Aber wir können in bezug auf jedes Verhalten einiges hinzulernen, so auch bei unseren Reaktionen zu Streß und Ärger. Daher lautet meine Zielstellung: **Ärgern Sie sich effizienter!**

Im Klartext: **Ärgern Sie sich kürzer, weniger intensiv und seltener!**

Wenn Sie die Menge, die jeweilige Zeitspanne und/oder die Intensität des Ärger-Gefühls im ersten Jahr nach Lesen dieses Buches (also ab heute!) um 10 % bis 20 % verringern können, dann hat es sich schon gelohnt. Jedes Prozent bedeutet gesundheitliche Erleichterung (weniger Streß-Hormone und schnellere Erholung des Immun-Systems). Jedes Prozent beläßt uns noch mehr Kraft (Energien) für Dinge, die wirklich wichtig sind. Jedesmal, wenn wir weniger negativ oder sogar positiv reagieren können, können wir von einem Erfolgs-Erlebnis sprechen. Und jedes Erfolgs-Erlebnis geht mit Genugtuung bis Freude einher! Bitte lassen Sie uns Mißverständnisse vermeiden: Mit „positiv reagieren“ meine ich nicht, daß man alles positiv sehen sollte, aber man kann lernen, positiv zu reagieren, nachdem man etwas negativ wahrgenommen hatte. Es geht um die Zeit nach dem Ärgernis: Wie lange brauchen wir, um aus dem Ärger-Gefühl in die Phase danach zu gelangen – Sekunden, Minuten, Stunden oder Jahrzehnte? Es liegt sehr wohl in unserer Macht, wie lange wir uns als Opfer fühlen werden, wenn uns etwas Unangenehmes zugestoßen ist.

Jedes weitere Prozent ist „Sahne auf dem Kuchen“. Wer sich vornimmt, im ersten Jahr minimal 10 % zu schaffen und danach pro Jahr einige weitere Prozent, hat ein absolut realistisches Ziel definiert!

Aufbau dieses Buches

Dieses Buch wurde „analografisch“ entwickelt (vgl. Merkblatt Nr. 1, Was ist ein KaWa[©]?, S. 174). Ich hätte dieses Konzept vor Ihnen, liebe LeserInnen verbergen können. Viele meiner anderen

Einige wenige werden höhere Ziele anstreben und erreichen, aber diese Menschen warten schon lange darauf, ihren Ärger maßgeblich zu reduzieren, sind also gewissermaßen besonders „reif“.

Auch wenn Sie Teil II zuerst lesen, weil Sie ungeduldig sind, wissen Sie, daß Teil I den „Unterbau“ anbietet, auf dem diese Strategien „ruhen“ – wann Sie diesen Unterbau ansehen wollen, entscheiden Sie.

Die Merkblätter 1–6 befinden sich im Anhang ab S. 174.

Arbeiten (Video-Vorträge, Seminare, Kassetten-Kurse, Kolumnen, Artikel, Bücher) wurden seit ca. 1988 „so“ entwickelt, ohne daß das Endprodukt dies klar aufzeigt. Aber zu der Zeit befanden sich auch **die analografischen Denk-Techniken** noch in Entwicklung, deshalb lassen meine früheren Arbeiten den methodischen Hintergrund nicht so klar erkennen wie neuere Werke (vgl. Randspalte). Für alle, denen der Begriff KaWa[©] (noch) nichts sagt, gibt es eine Mini-Hinführung im bereits erwähnten Merkblatt Nr. 1. Beispiele für KaWa[©]s sehen Sie auf den Seiten 31, 35, 47, 57, 64 und 177.

Wesentlich ist dabei, daß wir „buchstabenweise“ assoziativ denken, wobei ABC-Listen Sonderformen von KaWa[©] sind. So enthalten Teil I und Teil II je ein Wissens-Alphabet[©] – im ersten Teil sind es theoretische Module, im zweiten praktische Rezepte, deren Sinn jedoch durch Teil I erschlossen wird.

Dies ist ein Buch-Seminar

Wenn Sie aktiv mitdenken und wenn Sie sich einige der Aufgaben, Tips, Techniken und Strategien herausuchen und sie konkret in Ihrem Leben anzuwenden beginnen, dann bietet Ihnen dieses Buch de facto ein Seminar. Allerdings lesen Sie, wann Sie wollen, wieviel Sie wollen, in Ihrem eigenen Tempo und Sie entscheiden, welche Maßnahmen Sie wann und wie aktiv angehen wollen.

Mein Vorschlag: Legen Sie Schreibzeug und Büroklammern bereit. Notieren Sie wichtige Ideen, die Ihnen beim Lesen einfallen, prinzipiell sofort!

Streichen Sie praktische Handlungsvorschläge, die Ihnen gefallen, farbig an, und kennzeichnen Sie die Buchseite beim ersten Durchgang (z.B. mit einer Büroklammer). Später können Sie alle Seiten mit Kennung noch einmal durchblättern und Ihren persönlichen Handlungs- oder Trainingsplan erstellen. **So personalisieren Sie dieses Buch-Seminar** und machen es zu Ihrem eigenen!

Zum Beispiel: *Humor – an Ihrem Lachen soll man Sie erkennen, Das innere Archiv[©], ABC-Kreativ[©]* und, natürlich, dieses Buch.

„Module“ sind kurze Kapitel, die in jeder gewünschten Reihenfolge gelesen werden können (auch „der Reihe nach“).

Teil I: THEORIE
Aufbau dieses Buches:
ABC-Liste mit Grundlagenwissen für Teil II

TEIL II: PRAXIS
ABC-Liste: konkrete ANTI-ÄRGER-Tips, Techniken & Strategien

Es ist wie beim Träumen – wir sagen uns „Das merke ich mir!“, aber kurz darauf ist der Traum verblaßt. Auch spontane Assoziationen beim Lesen wollen aufgeschrieben werden, sollen sie nicht verlorengehen.

Wie soll man lesen? Es gibt drei Möglichkeiten ...

1. Sie können das Buch „ganz normal“ (von vorne bis hinten) lesen, die Begriffe im Alphabet wurden auch im Hinblick auf eine mögliche Rangfolge der einzelnen Module gewählt.
2. Aber Sie können auch hin- und herspringen sowie „nach Lust und Laune herumlesen“. Dabei helfen Ihnen zahlreiche „Sprungverweise“, so daß Sie durch das Springen **Verbindungen nachspüren**, die man beim linearen Lesen eher nicht wahrnehmen würde.
3. Sie können auch beides tun: von vorne anfangen und trotzdem ab und zu an eine Stelle springen, um von dort zur ursprünglichen Textstelle zurückzukehren und hier weiterzulesen.

Das Buch ist **modular**, d. h. man kann jeweils viel (oder wenig) lesen und vielleicht ein wenig darüber reflektieren, ehe man sich dem nächsten Modul zuwendet.

Während der Arbeit an dem Buch-Seminar fragten mich einige Menschen, denen ich das Buchkonzept erklärte: „Muß ich den ganzen Teil I vor Teil II lesen?“ Antwort: Nein. Das Konzept entspricht stark einem meiner frühen Titel (*Kommunikations-Training*), bei dem Sie ebenfalls mit den aktiven Übungen und Experimenten in Teil II beginnen können, ehe Sie Teil I (ganz) gelesen haben.

So auch hier: Beginnen Sie ruhig in Teil II – wenn Hintergrund-Infos unbedingt sinnvoll sind, dann werden Sie auf Teil I verwiesen. Sie sehen also, Sie können Ihr **Anti-Ärger-(Buch-)Seminar** ganz frei gestalten. Es folgen noch einige Antworten auf die häufigsten Fragen, die „MitwiserInnen“ während des Schreibens stellten:

Wie wählt man im Ernstfall die richtige Strategie für eine spezifische Ärger-Situation aus?

Die Antwort hierauf finden Sie unter X, X-beliebige Strategie (S. 86 f.)!

Aus dem *Kommunikations-Training* wurde übrigens der Abschnitt über das Gefühlsrad entnommen, allerdings bietet das vorliegende Buch Ihnen das farbige Poster an! Trotzdem finden Sie eine schwarz-weiß Version **im** Buch (Anhang, Merkblatt 6, S. 182 ff.), damit Sie im Notfall damit arbeiten können, wenn Sie das Poster gerade nicht zur Hand haben. Fotokopieren Sie die vier Seiten und kleben Sie sie gemäß Anweisung zusammen. Übrigens haben einige meiner früheren LeserInnen sich selbst ein Gefühlsrad gemalt; dabei kann das farbige Poster ebenfalls als Vorlage dienen.

Modular – heißt das, alle Beiträge sind gleich lang?

Nein, im Gegenteil. Ein Modul kann eine halbe Seite lang sein oder auch über 10 Seiten. Es enthält jeweils das, was mir zu diesem Stichpunkt besonders wichtig erscheint. Da Sie aber nicht linear lesen müssen, heißt das: Wenn Sie z.B. nur einige Minuten lesen wollen und feststellen, daß das nächstfolgende Modul ein längeres ist, dann wählen Sie für heute lieber ein kurzes Modul.

Inwieweit kennen Birkenbihl-LeserInnen diese Inhalte bereits?

Selbst „alte“ (langjährige) LeserInnen oder HörerInnen kennen nur einen Bruchteil, denn ich habe die meisten dieser Techniken bisher nur in Vorträgen (auch als Video erhältlich¹) und Seminaren vermittelt, aber nie alle, denn es gab bisher noch kein konkretes Anti-Ärger-Seminar. Somit war das Thema dieses Buches immer nur ein Teilthema und wurde daher in keiner Veranstaltung erschöpfend behandelt. Da aber gerade zu dieser Frage immer sehr viel Feedback kam (auch von den LeserInnen meines Beratungs-Briefes wird auf Anti-Ärger-Tips immer sehr positiv reagiert), fiel die Entscheidung nicht schwer, als der Verlag mich bat, dieses Buch zu schreiben. Manche ZuhörerInnen kennen manchen Gedanken oder methodischen Ansatz, teilweise jedoch auch nur Vorläufer.

Einige wenige Ideen dieses Buches hatte ich den LeserInnen meines monatlichen Beratungs-Briefes vorab verraten, **ganz** wenige Gedanken oder Techniken finden sich bereits in früheren Büchern. Normalerweise versuche ich inhaltliche Überschneidungen in meinen Werken weitgehend in Merkblätter im Anhang zu verbannen. Aber bei den Techniken in Teil II wollte ich keine Strategie nach hinten „auslagern“, daher gibt es kleine Überschneidungen.

Übrigens darf ich darauf hinweisen, daß unser Gehirn darauf programmiert ist, **blitzschnell** zwischen **bekannt** (vertraut) und **neu** zu **unterscheiden**. Daher passiert es immer wieder, daß wir einen Gedanken als „bekannt“ einstufen und dann vorschnell abwehren: „Das kenne ich schon!“. Tatsächlich aber kann es sein, daß nur

Manche der hier vorgestellten Praxis-Tips habe ich speziell für Coaching-Klienten entwickelt, sind also „draußen im Land“ noch unbekannt.

*Gefahr:
Vorschnelle
Einstufung
möglich!*

¹ Vera F. BIRKENBIHL

Anti-Ärger-Strategien. Video, ISBN 3-89749-259-8, erschienen im Gabal Verlag Offenbach

Mit diesem Gedanken möchte ich nicht andeuten, wir seien un aufmerksam, sondern: Weil unser Gehirn in erster Linie ein Überlebensorgan ist, ist es nicht darauf eingerichtet, 100 % wahrzunehmen. Wie bei der Gesichter-Erkennung pickt es sich Bruchteile heraus, den Rest ergänzen wir. Manchmal ergänzen wir richtig, manchmal falsch. Da wir aber das Ergänzte für die Botschaft halten, merken wir es nicht. Ebenso können wir nicht registrieren, was uns alles entgangen ist, weil wir meinten, die Sache sei bereits bekannt. Unser Gehirn muß so arbeiten! Wenn wir darüber mehr wissen, können wir lernen mehr wahrzunehmen, wenn wir wollen.

einige Elemente vertraut waren, so wie wir ein Gesicht an ganz wenigen Schlüssel-Elementen wiedererkennen. (Seit man dies begriffen hat, konnten Computer mit Gesichter-Erkennung ausgestattet werden; es sind nur acht Merkmale!) Dadurch aber hören wir nicht richtig zu, wir lesen nicht mehr aufmerksam und behaupten dann hinterher, wir hätten dies alles schon gewußt. Daran leiden viele Unterhaltungen, aber auch Vortrags- und Seminar-Veranstaltungen.

Wir versäumen also eine Menge, wenn wir bei „Das kenne ich schon!“ gleich abschalten. Denn: Was immer wir wahrnehmen, filtern wir **heute** aufgrund unserer früheren Erfahrungen, aber auch gefärbt von unserer heutigen Gemütslage sowie unseren derzeitigen Hoffnungen, Wünschen, Zielen etc. Demzufolge wird uns dieselbe Info an unterschiedlichen Tagen unterschiedlich berühren, wenn wir nicht gleich abblocken. Außerdem nimmt man nie alles wahr, sondern nur Bruchteile dessen, was theoretisch wahrnehmbar gewesen wäre. Deshalb hören wir beim fünften Durchgang derselben Hörkassette (z.B. Vortrag, Hörspiel, Lesung) Aspekte, von denen wir schwören würden, daß sie vorher nicht auf dem Band gewesen waren. Ebenso erginge es uns beim mehrmaligen Lesen desselben Textes. Wenn Ihnen also ein Gedanke begegnet, den Sie erkennen, können Sie weiterblättern. Sie könnten aber auch testen, wie er heute auf Sie wirkt. Dabei erhöht sich die Chance, daß Sie Erweiterungen und neue Aspekte, die inzwischen entwickelt wurden, wahrnehmen können.

Ich wünsche Ihnen: effizientes Ärgern ...

Vera F. 

Vera F. Birkenbihl

Sommer 2002

Teil I – Was Sie alles wissen sollten, bevor Sie sich effektiver ärgern können

Ärger ist ansteckend

Was manche noch immer als Geschwätz abwehren wollen, hat sich jedoch voll bestätigt: **Gefühle stecken an** – negative wie positive! Wer andere anlächelt, sendet ein angenehmes Signal, wer mit einer „Lätsche“ (hängende Mundwinkel, mißmutige Gesichtszüge) herumläuft, wird andere negativ anmuten.

Der Begriff „an-MUT-en“ enthält den Wortteil „mut“; dieser erinnert an das englische Wort „mood“ (= Stimmung). Jemanden an-MUT-en bedeutet, jemanden „ein-STIMM-en“ (ähnlich einem Klavier, das gestimmt wird). Jeder Mensch ist immer beides: Einerseits dient er anderen als „Klavierstimmer“, andererseits wird er von anderen „gestimmt“; deshalb reagieren wir im Zweifelsfall „verstimmt“ ...

Wir alle haben es schon erlebt, wenn ein fröhlich gestimmter Mensch seine Umgebung positiv „ansteckt“, aber viel wichtiger ist es zu begreifen, daß „ungut“ gestimmte Menschen ihre „ungute Stimmung“ genauso verbreiten. Nehmen Sie den Begriff ruhig wörtlich: Diese Gefühle ver-BREIT-en sich (wie eine Epidemie). Stellen Sie sich ein Ehepaar vor (streitend). Solange sie weiterstreiten, mutet jeder den anderen (weiterhin) negativ an, aber jeder der beiden kann das ändern. Genauso schnell, wie sich der Zorn ver-BREIT-ete, kann man den anderen positiv an-MUT-en, z.B.: „Eigentlich war ich ziemlich ekelhaft zu dir. Ich kann schon verstehen, daß du dich ärgerst. Ich war vorhin ziemlich mies drauf.“ Dann lenkt in der Regel auch der andere ein und sagt: „Na ja, ich war auch nicht gerade nett zu dir.“ Das funktioniert wie beim Gähn- oder Lächel-Effekt. Sie können auf Gähnen nur mit Gähnen reagieren. Allein daran zu denken kann uns schon „gähnen machen“. Mit dem Lächeln ist es genauso. Lächelt jemand uns an, dann ist es fast unmöglich, **nicht** zurück zu lächeln. Wenn der eine verzeiht, wird der andere uns auch viel leichter verzeihen können.

A



*Wenn schon
ein SMILEY
"anstecken"
kann, um wie viel
mehr beein-
flußt uns die
Miene unserer
Mitmenschen!*



In Teil II finden Sie konkrete Vorschläge unter **Humorfähigkeit stärken**, besonders Strategie Nr. 3 (S. 118) und unter **JOURNAL-Techniken** (S. 123), die spezifisch darauf abzielen, unsere Stimmung aufzuhellen, wenn wir aus leichtem bis mittelschwerem Ärger aussteigen wollen.

Das Dokument *A Course in Miracles* liegt inzwischen auch auf deutsch (*Ein Kurs in Wundern*) vor. Es ist allerdings so seltsam, daß viele damit große Probleme haben, deshalb ist es viel leichter, wichtige Interpretationen wie G. JAMPOLSKY (z.B. *Liebe heißt die Angst verlieren*) oder Marianne WILLIAMSON (z.B. *Return to Love*) zu lesen!

Deshalb könnten wir uns zwei Fragen stellen, wenn wir verärgert sind:

1. **Wer ist in unserer Nähe?** (Wen **muten** wir also jetzt „mies“ an? Welchen Personen **muten** wir unsere faulen Gefühle jetzt zu? Wen infizieren wir derzeit?)
2. **Wie (woher) könnte ich mir eine positive Anmutung „holen“?**

Bedingungslose Liebe

B

Wenn Sie ein kleines Quiz durchführen möchten, dann antworten Sie bitte schnell und spontan: Wie lautet der Gegensatz/Gegenpol zu folgenden Begriffen:

1. **kalt** – _____
2. **groß** – _____
3. **Liebe** – _____

Genaugenommen geht es mir um das dritte Wort, denn bei „kalt – warm“ und „groß – klein“ werden wir uns wahrscheinlich ziemlich einig sein. Nicht so bei „Liebe versus ??“

Ich habe dieses Spiel mit zehntausenden von Seminar-TeilnehmerInnen durchgeführt und bei etwa 98 % ist die Antwort gleich; die meisten Menschen glauben, das Gegenteil von Liebe müsse Haß sein. Natürlich können Sie glauben, was Sie wollen, aber wenn auch Sie (bisher) davon ausgegangen waren, dann möchten Sie vielleicht eine Alternative in Betracht ziehen (es kostet allerdings umso mehr Mut, je sicherer Ihnen Ihr Standpunkt erscheint; im Zweifelsfall springen Sie gleich zu C, Charakteristische Ärgerreaktion, S. 18).

JAMPOLSKY und WILLIAMSON verstehen es meisterhaft, einige der wichtigsten Kerngedanken aus *Ein Kurs in Wundern* so gehirn-gerecht zu präsentieren, daß sie leicht verdaulich werden. Eine jener Ideen lautet:

Das Gegenteil von Liebe ist nicht Haß, sondern Angst
(eigentlich: Furcht).

Dieser Gedanke kann mit einer Idee verbunden werden, die viele Menschen extrem nervös macht, nämlich: *Alles verstehen heißt alles verzeihen*. Stellen Sie die Idee im Freundeskreis zur Debatte,

und lauschen Sie! Hören Sie nicht nur auf Inhalt (= die Gegenargumente), sondern vor allem auf den Tonfall! Es verunsichert viele unserer Mitmenschen zutiefst, wenn sie in Erwägung ziehen sollen, daß ein Leben (weitgehend) ohne Ärger möglich sein könnte. Auch haben viele Menschen in unserem Kulturkreis regelrechte Angst vor dem Verzeihen. Viele assoziieren es mit Schwäche, gleichbedeutend mit der Aufgabe eines „berechtigten“ Standpunktes. Wo kämen wir denn da hin?

Besonders hilflos macht viele der Gedanke, daß sogar der Prozeß des Vergebens unnötig wäre, wenn man verstünde, **weil Verständnis automatisch Annahme bedeutet**. Anders ausgedrückt: Je weniger wir etwas (oder Menschen) verstehen können, desto größer ist die Chance, daß wir es (oder sie/ihn) ablehnen (bis zu richtiggehendem Haß). Das beginnt bei Spinnen – aber es ist derselbe Prozeß, durch den wir uns berechtigt fühlen, Lebewesen, die wir als Unkraut und Ungeziefer definieren, zu töten; man erkennt es auch an der Tatsache, daß wir Menschen, die wir als Ausländer, fundamentalistische Fanatiker, Terroristen etc. bezeichnen, scheinbar einfach so ablehnen oder gar hassen dürfen.

Ob nun Ku-Klux-Klan-Mitglieder als „gute Christen“ Schwarze verbrennen oder ob deutsche „gute Christen“ Wohnhäuser mit Asylanten anzünden, ob Neo-Nazis Ausländer oder Homosexuelle zu Tode prügeln oder ob Nachbarn jahrelang gegeneinander prozessieren – immer steht hinter dem Haß die Unfähigkeit, die Mitmenschen zu begreifen (akzeptieren, respektieren).

Deshalb sagen uns die Weisen seit Jahrtausenden, wir sollten begreifen, daß das, was wir *Liebe* nennen, nur eine *bedingte Liebe* ist (weil wir sie an Bedingungen knüpfen). Dies entspricht einer inneren Haltung von:

Ich liebe dich nur, wenn du tust, was ich verlange. Oder:

Ich liebe dich, wenn du so bist, wie ich dich haben will.

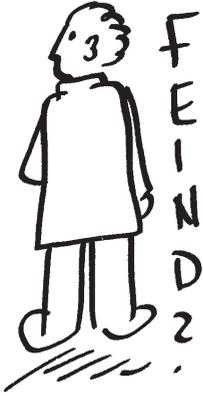
Verhältst du dich jedoch „falsch“, dann lehne ich dich ab.

So einfach ist das.

Warum, glauben Sie, wiederholt Jesus eine Forderung der alten jüdischen Tradition, nämlich: **Liebet Eure Feinde!** Weil es Spaß macht, Leute ins Herz zu schließen, die man ablehnt (haßt)? Wohl kaum. Sondern:

Im alltäglichen Sprachgebrauch sagen wir „Angst“, wenn wir das meinen, was in der Psychologie „offiziell“ als „Furcht“ bezeichnet wird: *Angst* ist das vage Angst-Gefühl (engl. *anxiety*), bei dem wir das Objekt unseres Leidens nicht kennen; *Furcht* hingegen ist immer konkret (z.B. vor Höhen, großen leeren Plätzen, kleinen Räumen, Insekten etc.). Also müßten wir eigentlich sagen: „Ich fürchte Hunde“ statt: „Ich habe Angst vor Hunden.“ Somit leiden manche Menschen an Höhen-Furcht (wenn wir Höhen-Angst sagen). Dies sollte man wissen, wenn man mit Psychologen redet, die auf ihrer Fach-Terminologie bestehen.

Wir sprechen unter **H** (HERAUS-Forderung, S. 36) noch über das Verzeihen!



Das Etikett *unmöglich*, das **wir** (ich wiederhole: wir!) dem Tun (oder Sein) der anderen aufkleben, beschreibt natürlich lediglich **unsere eigene Unfähigkeit**, sie zu achten oder gar zu mögen.

In Teil II (Friedensstrategie, S. 103 f.) finden die Mutigen eine konkrete Maßnahme für den Alltag!

Vgl. die Hierarchie der Emotionen in Teil I unter **G** (Gefühle, S. 32 ff.).

Weil diese Leute nur so lange Feinde bleiben (können), wie wir sie (ihre Situation, ihre Ängste, ihre Beweggründe, ihre Ziele etc.) nicht verstehen.

Solange diese Menschen die Bedingungen nicht erfüllen, unter denen wir sie mögen würden, solange fühlen wir nicht nur Ablehnung, sondern wir stufen unsere Ablehnung auch noch als „berechtigt“ ein. Bitte denken Sie mit: Wir nehmen uns das Recht, Mitmenschen abzulehnen, zu erniedrigen, zu bekämpfen oder zu töten. Woher leitet ein Mitglied einer Gesellschaft ein „Recht“ ab? Richtig! Wenn genügend andere mitmachen, wenn man eine Gruppe oder sogar eine Mehrheit bildet, dann scheint es ja in Ordnung zu sein. Wenn die anderen vormachen oder mitmachen, dann können wir ruhig schlafen. Und jetzt folgt das Sahnehäubchen: Erstens benutzen wir unsere Unfähigkeit, uns für Menschen zu interessieren, die anders gelagert sind als wir, als Freibrief für Aggression, Ärger-Gefühl, Haß etc. Zweitens drehen wir den Spieß auch noch um und behaupten: Das Opfer unserer negativen Gefühle sei selbst schuld. Das macht die Sache so großartig. Wir stellen mit Genugtuung fest, daß diese Menschen unsere Gefühle und/oder unser Verhalten selbst ausgelöst haben. Wir sagen dann: „Wenn er/sie sich nicht so *unmöglich* verhalten hätte ...!“).

Aber der andere kann in Wirklichkeit gar nichts dafür, daß seine Art (in der Regel sein Anders-Sein) in uns Widerstand auslöst, weil wir unfähig sind Menschen zu akzeptieren (oder zumindest zu respektieren), die anders sind als wir. Daher empfinden wir jeden „Andersartigen“ zunächst als Gegner. Und gerade deshalb lautet die Forderung seit 3000 Jahren: Liebet Eure Feinde!

Solange wir nur Ärger und Zorn erleben, erzeugen wir die neurophysiologischen Zustände, die mit jenen dunklen Gefühlen einhergehen, während wir im umgekehrten Fall die gesundmachende Wirkung positiver (heller) Gefühle erleben würden. Das höchste aller Gefühle, das gesundmachendste, wäre die bedingungslose Liebe, die uns nur selten „gelingt“, daher konnte dieses Gefühl im Labor auch noch nicht systematisch gemessen und erforscht werden. Aber die nächstbesten kennen wir inzwischen.

Immer mehr Menschen fragen (sich) inzwischen, ob es wirklich notwendig ist, daß sich so viele Leute tagtäglich die Köpfe einschlagen. Ich kenne einige Menschen, die sich für den Frieden

einsetzen, aber ich kenne auch einige, die sogar bereit sind, für diesen Frieden zu kämpfen. Und jetzt wird es spannend, wenn wir uns diese beiden Aussagen etwas näher ansehen:

→ sich für den Frieden einsetzen heißt, sich selbst in eine Situation hineinzubegeben (ein + setzen), um den Frieden zu fördern.

Aber:

→ für den Frieden zu kämpfen, bedeutet Kampf ... *gegen* ...!

Preisfrage: Kann man den Frieden erkämpfen? Wir suchen hier keine weltpolitische Antwort, nur eine für Individuen.

Kennen Sie die Story von **Wind und Sonne**, die sich stritten, wer dem Wanderer wohl den Mantel schneller ausziehen könnte? Der kalte Wind blies und blies, und der Mann zog den Mantelkragen so hoch wie möglich und kämpfte gegen die Kälte. Aber als die Sonne an die Reihe kam und ihre warmen Strahlen sandte, da öffnete sich der Mann, und bald legte er den Mantel ab. Das ist für mich der Schlüssel-Gedanke: **Frieden öffnet!**

Frieden öffnet den Geist und das Herz.

Kampf verschließt Herz und Hirn.

Deshalb schließe ich mich der Meinung an, daß wir Frieden nicht wirklich erkämpfen können. Frieden muß vom Friedensstifter ausgehen, Frieden beginnt innen, und wir können Frieden von anderen (Politikern, Lebenspartnern) fordern, bis wir heiser werden. Frieden beginnt innen, und zwar bei uns. Aber das ist manchmal nicht so bequem, und dann kämpfen wir lieber, natürlich nur für den Frieden im Außen, nicht wahr? Manche Menschen „müssen“ ihr Leben lang kämpfen: angespannt, oft unter Druck, gestreßt ... Aber es gibt auch Menschen, die festgestellt haben:

In dem Maß, indem ihr innerer Frieden zugenommen hat, sind sie weniger „Krieg“ im Außen begegnet.

Die Friedens-Strategie in Teil II kann Ihnen in Zeiten helfen, in denen Sie merken, daß Sie darauf warten, daß andere „Ruhe geben“ oder „Ihnen freundlich entgegenkommen“ sollten.



In meinem Taschenbuch *StoryPower* finden Sie diese Story und die besondere Bedeutung, die sie für eine Trainerkollegin hat, welche seit ihrer Kindheit von ihr profitierte.

Frieden setzt **gewaltfreie Kommunikation** voraus – und das gilt sowohl für die private Ebene wie auch für das friedliche Miteinander zwischen Völkern. Das Konzept der gewaltfreien Kommunikation beschreibt Marshall B. ROSENBERG in seinem gleichnamigen Buch.

Vgl. **D**, Dank (S. 98 ff.): Wir können keine Dankbarkeit fühlen, ohne daß ein gewisser Frieden in unser Herz einzieht; **Beten** (S. 93 f.) und **Segnen** (S. 104): Beide werden oft vollkommen verkannt, können aber immens helfen, Frieden in uns zu stiften; vgl. auch **Bedingungslose Liebe** (S. 94 ff.) und **Friedens-Strategie** (S. 103 f.).

C

Charakteristische Ärger-Reaktion

Bitte überlegen Sie kurz, wie Sie Verhalten lernen. Wie lernen Sie, was Sie wie (oder anders als bisher) tun sollen? Wie verläuft der Lernprozeß? Woher erhalten Sie die notwendigen Informationen? Wie integrieren Sie diese in Ihre Handlungsweise? Wir können auf zwei Wegen lernen.

Zwei Lernwege
für Verhalten

(= HAND-lungen)

1. Über die „Lippe“

2. Durch Imitation

Zwei Lernwege für Verhalten (= HAND-lungen)

1. Über die „Lippe“ (also, indem man uns sagt, was wir tun und lassen müssen bzw. wie wir etwas tun sollen, z.B. Anweisungen, Vorschriften, REGELN).
2. Durch Imitation.

Viele Leute nehmen fälschlicherweise gerne an, die Lippe sei der bessere Weg, deshalb reden wir immer wieder endlos an andere hin. Der Mann einer alten Freundin in London pflegte zu sagen: „If I've told you once, I have told you a thousand times!“ Diese bekannte Redewendung (meist seufzend oder ungeduldig vorgebracht) entspricht in etwa unserem: „Ich habe mir den Mund schon fusselig geredet und du machst es immer noch/wieder falsch!“

Das heißt, hier jammert jemand, weil der Lernweg via Lippe nun mal nicht sehr gut funktioniert. Oder was halten Sie von Chefs, die ihren Mitarbeitern immer wieder sagen, wie wichtig der Kunde bzw. wie wichtig die Kundenbeziehungen seien etc., und dann, wenn ein Kunde anruft (um z.B. zu reklamieren), Bemerkungen machen wie: „Der Trottel sollte doch erst in der Gebrauchsanleitung nachlesen, ehe er uns hier mit seinem Sch... nervt!“ (Ein echtes Beispiel!) Das lebt der Chef vor!

Nun neigen manche dazu anzunehmen, Imitationslernen gälte vorrangig für Affen und kleine Kinder. Falsch. Auch bei Erwachsenen ist Imitation der beste Weg.

Ich erzähle seit Jahren im Seminar das Beispiel von dem neuen Kollegen, der andauernd „superaffengeil“ sagt (wählen Sie einen Ausdruck, der sie „ohne Ende nervt“, und setzen Sie ihn bitte hier ein). Nun müssen Sie nämlich höllisch aufpassen, denn in ca. 3 Wochen werden Sie sich in einer vergleichbaren Situation genau das sagen hören! Da können Sie Gift darauf nehmen. Halten wir also fest:



1. Der Weg über die HAND-lungen unserer Mitmenschen ist weit effizienter als der über die Lippe.
2. Im Zweifelsfall siegt das vorgelebte Verhalten.

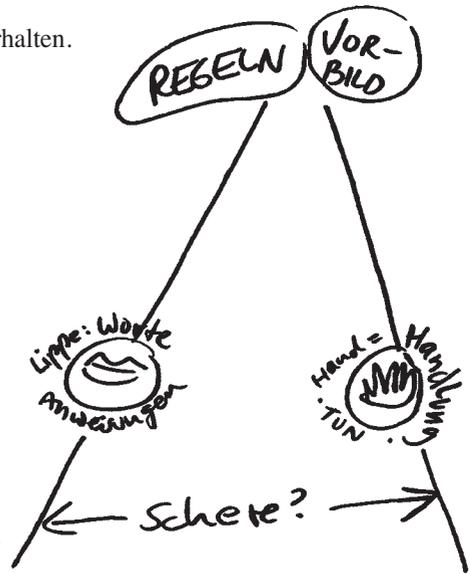
Der Weg über die HAND-lungen unserer Mitmenschen ist weit effizienter als der über die Lippe.
Im Zweifelsfall siegt das vorgelebte Verhalten.

Gibt es eine „Schere“ zwischen beiden, so werden die Leute **tun**, was wir ihnen **vorleben**, nicht was wir ihnen sagen!

Und darum haben wirklich mit-reißende Chefs und Chefinnen wenig Führungsprobleme, be-GEIST-erte LehrerInnen faszinierte SchülerInnen, überzeugte VerkäuferInnen wenig Stornos etc.

Nun haben wir unser Verhalten bei Ärger vielleicht auch durch Imitation übernommen. Zwar gibt es weit stärkere genetische und neurophysiologische (z.B. hormonelle) Aspekte, als man lange wahrhaben wollte, aber: Wenn auch der Hang zu Jähzorn angeboren sein mag, so ist die Art, wie wir ihn ausleben, stark von den HAND-lungen geprägt, die wir unbewußt und effizient imitiert haben. Schreien wir? Schlagen wir gar (wir wissen heute, daß die meisten Eltern, die ihre Kinder mißhandeln, selbst als Kinder von ihren Eltern gepeinigt worden waren)? Oder gehen wir aus dem Zimmer und beruhigen uns durch irgend ein Ritual? Oder verlassen wir kurzfristig das Haus und machen einen schnellen forschen Spaziergang, um das Gespräch anschließend um einiges ruhiger weiterzuführen?

Wenn Sie (wie ich!) feststellen, daß Sie einige ziemlich aggressive Modelle gekannt haben, dann könnten Sie Maßnahmen ergreifen. Es gilt, für sich zu nutzen, was ich den **Columbo-Effekt**® nenne (siehe Teil II, S. 96).



Inventur: Schreiben Sie mal auf, welches **Ihr** Lieblings-Verhalten ist, wenn Sie so richtig in Wut geraten; überlegen Sie dann, wem Sie dieses Vorgehen abgesehen haben könnten.

Columbo-Effekt

D

Denken oder Fühlen

Wollen wir uns kurz der Physiologie von Gedanken und Emotionen zuwenden, also jenen neuronalen und physiologischen Prozessen, die

- unsere Gedanken und Gefühle hervorbringen (sagen die einen), oder die
- mit unseren Gedanken und Gefühlen einhergehen (sagen die anderen).

Egal, ob diese Prozesse unsere Gedanken „machen“ oder nur begleiten, wir sollten ein wenig mehr darüber wissen, wenn wir unsere Gefühle (z.B. Zorn) besser managen wollen. Schließlich unterscheiden sich Gehirn-Besitzer, die es im Schädel spazierentragen, gerade darin von echten Gehirn-Benutzern, die sich die Prozesse in ihrem Kopf zunutze machen. Das ist ja die Grundlage dessen, worum es mir immer geht, dessen, was ich als **gehirngerechtes** Vorgehen bezeichne.

Während man früher von der Annahme ausging, Gedanken seien „trocken“ (sprich: elektrischer Natur), Gefühle hingegen „feucht“ (weil sie mit Hormonen einhergehen), wissen wir heute: **Beide Prozesse sind „feucht“**. Man hat im Gehirn mehr Neuro-Peptide entdeckt (gleichsam Kopf-Hormone) als Hormone der anderen endokrinen Drüsen zusammengenommen. Also können wir Denken und Fühlen nicht mehr so einfach voneinander trennen, diese Grenzschanke wurde Ende der achtziger Jahre erstmals hochgezogen und Mitte der neunziger Jahre weggeräumt, seither gilt das ganze Gehirn als feucht; man spricht sogar von „Wet Brain“ (wet = naß).

Nun sieht es immer mehr so aus, als seien Gedanken und Gefühle physiologisch weit mehr verbunden, als man früher annahm. Außerdem zeigen uns bildgebende Verfahren (z.B. PET-Scanner), mit denen wir Menschen beim Denken und Fühlen ins lebendige Gehirn sehen können, wie eng verbunden alles ist. Bestimmte Gedanken lösen bestimmte Gefühle aus. Denkt man denselben Gedanken wieder, so geht er auch wieder mit dem gleichen Gefühl einher. Das kann man heute messen. Messen kann man auch die Streß-Werte, mit denen solche Gedanken-Gefühls-Kombinationen einhergehen.

Seit 1969 **brain-friendly** (in den USA); später in Deutschland **gehirngerecht** (mit Bindestrich!!); noch später für Holland **hersenen-vriendlijk** und Ende der achtziger Jahre kam dann noch **cerveau-phile** für den frankophonen Bereich hinzu.

Es sprechen immer mehr Indizien dafür, daß in Zeiten von **akutem Streß** eine neuronale Endlosschleife im Kortex eingerichtet werden könnte und daß es keine Frage der Psychologie ist, aus dieser zu entkommen, sondern einer der Physiologie. Wer also eine einschneidende Begegnung in seinem Leben keinen Augenblick „vergessen“ kann, sollte einen Neurologen aufsuchen, der lebenslanges Lernen auf seine Fahne geschrieben hat.

Wenn dieser Stressor (= Streß-Auslöser) in der Vergangenheit ein bestimmtes Gefühl in uns hervorrief und wenn Ähnliches heute diese alten Gefühle in uns jedesmal wieder re-konstruiert, dann können wir daraus schließen:

Die neuronalen und „feuchten“ (endokrinologischen) Vorgänge im Blut und im Gehirn müssen jedesmal gleichartig sein.

Dies wurde inzwischen nachgewiesen. Wir wissen heute:

Es reicht in der Regel ein konkreter Gedanke an solche Verhaltensweisen oder Situationen, um die dazugehörigen **Gefühle auszulösen**. Diese aber intensivieren sich dramatisch, wenn wir darüber reden!

Vgl. auch **J** (Jammern & über Ärger reden, S. 41 ff.).

Aus diesem Grund rate ich Ihnen davon ab, über unangenehme Ärger-Auslöser zu jammern, herumzunörgeln etc. Aber das gilt natürlich auch im positiven Sinne:

1. Darum reden wir so gerne über unsere Lieblings-Themen; sie sind nämlich für uns mit positiven Gefühlen verknüpft. Und:
2. Deshalb mögen wir Menschen nicht, die sich **nicht** für unsere Lieblings-Themen erwärmen, denn sie berauben uns der angenehmen (warmen) Gefühle, die beim Gespräch darüber entstehen, weil ja schon unsere Gedanken daran diese positiven Gefühle „machen“.
3. Umgekehrt können wir einiges selber tun, um uns selbst an positive Dinge zu erinnern, auf daß die guten Gefühle in uns entstehen. Und weil dies so wichtig ist, finden Sie in Teil II mehrere Ansätze hierzu!

☺ I ♥
my Lieb-
lings-
Thema

Vgl. Teil II: **Training mal Zwei**, 2. Training der Gefühle (S. 153 ff.) und **WORK = Welt als Spiegel** (S. 166 ff.).

Energie

Daß Ärger Kraft kostet, wissen wir, aber wir machen uns selten klar, welche Art von Kraft wir in den Ärger investieren (bzw. für den Ärger „ausgeben“ oder für den Luxus unseres Ärger-Gefühles „bezahlen“ müssen).

E