

Souverän und gelassen bleiben

Die intelligente Schlagfertigkeit

Selbst heikle Gesprächssituationen souverän zu meistern und intelligent schlagfertig zu sein, gelingt nur demjenigen, der es versteht, die kognitiven und emotionalen Abläufe im Gehirn optimal in Einklang zu bringen. Der vorliegende Fachartikel zeigt auf, wie man Souveränität in allen Lebenslagen erreichen kann.

Christine Lehner

Sabine Weihe

Wohl jeder hat es schon erlebt: Plötzlich, wie aus heiterem Himmel, fühlt man sich massiv kritisiert und persönlich attackiert. Dann passiert es selbst gestandenen Persönlichkeiten, dass sie einen Blackout haben oder ihre gute Kinderstube vergessen,

die Fassung verlieren und ausrasten. In der Regel ist das für alle Beteiligten höchstunangenehm.

Überleben – egal, wie

Immer «cool» zu bleiben ist leichter gesagt als getan. Denn unser Gehirn – das ist inzwi-

schon wissenschaftlich nachgewiesen – greift in Stresssituationen ungeachtet guter Vorsätze auf eingefahrene, oft wenig konstruktive Verhaltensmuster zurück. Hintergrund ist, dass die eigentliche Machtzentrale in unserem Bewusstsein nicht, wie lange Zeit angenommen, das vernünftige Grosshirn (der Neokortex) ist, sondern eine entwicklungs geschichtlich weit ältere Gehirnregion:





7 Tipps: Schlagfertig agieren, wenn der Alligator anspringt

1. Wenn Konflikte zu eskalieren drohen: Sensibilisieren Sie sich dafür, zu erkennen, wann Sie sich angegriffen fühlen. Dadurch vermeiden Sie, dass Sie unangemessen, weil automatisch reagieren.

2. Wenn unterschiedliche Wertesysteme und Einstellungen Spannungen verstärken: Atmen Sie tief durch, beobachten Sie achtsam, was gerade in Ihnen und zwischen den beteiligten Personen abläuft.

3. Wenn Sie verbal attackiert werden: Setzen Sie eine klare Grenze, ein Stopp, und versuchen Sie herauszuarbeiten, warum Ihr Gesprächspartner Sie attackiert.

4. Wenn Ihr Gesprächspartner nicht auf Ihre Argumente eingeht: Fordern Sie einen wirk-

lichen Austausch ein und plädieren Sie für Win-Win-Lösungen.

5. Wenn Sie jemand «über den Tisch ziehen» will: Nutzen Sie das Judo-Verhandeln, indem Sie die negative Energie Ihres Gesprächspartners elegant auf ihn selber zurücklenken.

6. Wenn Ihr Gegenüber Killerphrasen verwendet: Reagieren Sie darauf mit Fragen, Ich-Aussagen, aktives Zuhören und Nutzen-Argumentation.

7. Wenn Sie innerlich unsicher sind: Identifizieren Sie Ihre persönlichen inneren Antriebe und lernen Sie, diese zu lenken bzw. setzen Sie ihnen sogenannte «Erlauber» entgegen.

das sogenannte limbische System. Dieses limbische System verfolgt nur ein Ziel: überleben – egal, wie. Um überleben zu können, sind blitzschnelle Entscheidungen nötig, über die wir nicht vernünftig nachdenken können, ja oft nicht einmal dürfen. Diese Gehirnregion kontrolliert daher unsere Gefühle, unsere Körperhaltung und letztlich jede Entscheidung. Wenn wir merken, was da schon wieder passiert, ist die Möglichkeit, anders zu handeln, meistens schon vorbei. Oft mit negativen Folgen. Doch die Erkenntnisse der Gehirnforschung und Psychologie machen es möglich, auch in schwierigen, konfliktträchtigen Business-Situationen souverän zu handeln.

Strategien der Weisheit

Wissenschaftler haben nämlich auch herausgefunden, dass wir unsere ursprünglichen, automatisierten Verhaltensweisen ausschalten und durch neue ersetzen können. Der erste Schritt ist, sich seiner einge-

schliffenen Verhaltensmuster und unbewussten mentalen Einstellungen bewusst zu werden. Dies bedeutet etwa, sich selbst seine «Ausrastpunkte», «roten Knöpfe», «dünnen Stellen» bewusst zu machen. Mit hinreichend innerer Achtsamkeit erkennt man sehr schnell, in welchen Situationen die eigenen Reaktionen immer gleich sind. Fragen wie etwa «Was geht jetzt in mir vor?», «Wie verhalte ich mich?», «Wie wirkt dieses Verhalten nach aussen?» erleichtern es, die Aufmerksamkeit nach innen zu richten und wahrzunehmen, welche Gefühle gerade dominieren.

Rechtzeitig zu merken, «jetzt springt der Alligator in mir an», kann also nachhaltigen Schaden verhindern. Der innere Beobachter meldet dann: «Ah, das nehme ich persönlich. Da ist jemand über meine Grenzen gegangen.» Der innere Mind-Manager kann dann Distanz zum Geschehen schaffen. Zwei «Strategien der Weisheit» haben sich dabei besonders bewährt: Erstens, die Vorbild-Strategie: Man überlegt, wie etwa der

Dalai-Lama oder ein anderer persönlich geschätzter weiser Mensch reagieren würde. Oder zweitens: Man überlegt, was einem wirklich wichtig ist im Leben. Beide Strategien helfen, die eigene innere Gelassenheit zu aktivieren, die Verstrickung in der Situation so weit zu lösen, dass sich der «Tunnelblick» wieder weitet und man selbst wieder ruhiger agieren kann.

Autopilot abschalten

Diese innere Distanzierung ist Voraussetzung dafür, dass eine Wahlfreiheit hinsichtlich des eigenen Handelns entsteht. Das bedeutet: Man kann zum Beispiel bei Ärger lospoltern, man muss es aber nicht. Denn weil die typische, automatisierte Reaktion bewusst ist, kann man entscheiden, wie man alternativ handelt. Alte, eingeschliffene Verhaltensweisen können somit durch neue ersetzt werden, die, Übung vorausgesetzt, bald ebenso in Fleisch und Blut übergehen wie die alten Muster. Das wiederholte An-

Literatur



Ausraster, Ausbrüche, Blackout? Menschen sind der inzwischen wissenschaftlich nachgewiesenen Tatsache ausgeliefert, dass ihr Gehirn unter grosser Belastung und ungeachtet guter Vorsätze auf eingefahrene, oft wenig konstruktive Verhaltensmuster zurückgreift. Doch es gibt einen Weg aus der Misere: Man kann lernen, sich selbst in diesen heiklen Situationen zu steuern und Gesprächssituationen mit konstruktiven Werkzeugen zu meistern. Die neuesten Erkenntnisse der Gehirnforschung helfen, auch in schwierigen und konfliktträchtigen Business-Situationen souverän zu handeln.

Christine Lehner,
Sabine Weihe
«Limbic Mind – Die intelligente Schlagfertigkeit»
Souverän und gelassen, auch
wenns heikel wird
BusinessVillage 2008
122 Seiten, kartoniert
ISBN: 978-3-938-35864-1
CHF 39.50



wenden der neuen Verhaltensweisen verändert nämlich die Struktur des Nervensystems – und damit auch Gewohnheiten. Wir sind unbewussten Verhaltensweisen also keineswegs hilflos ausgeliefert. Wir können lernen, den Autopiloten abzuschalten und selbst das Steuer in die Hand zu nehmen.

Mind-Manager einschalten

Um das persönliche Selbstmanagement-Potenzial optimal auszuschöpfen, gilt es daher, ein passendes und konstruktives Verhaltensmuster für verschiedene Situationen einzuüben. Dies gelingt am besten, wenn man bewusst innere Dialoge führt. Zum Beispiel empfiehlt es sich, sich einen Schlüsselersatz für heikle Situationen zuzulegen, etwa: «Erst einmal ruhig bleiben.» Oder: «Zähle langsam bis drei!», «Es gibt für jedes Problem eine Lösung.» Das klingt zwar banal, doch eine derartige Selbstinstruktion ermöglicht es, sich zu sammeln und sich von einer Situation zu distanzieren. Dadurch wird der Autopilot abgeschaltet.

Mithilfe der sogenannten Attraktoren, dies sind «Kanäle», die direkt mit dem limbischen System verbunden sind und somit unmittelbaren Einfluss auf unser Befinden und Verhalten haben, kann dann das Verhalten «umgeschaltet» werden, selbst bei sehr alten Gewohnheiten. Diese Attraktoren ermöglichen Zugänge zu Gehirn, über die wir unmittelbar auf unser Verhalten einwirken können. Dazu gehören die Körperhaltung, die Atmung und innere Bilder.

Bewusst üben

Da sich die Körperhaltung unmittelbar darauf auswirkt, wie sich jemand fühlt und auch eine Wirkung auf das Umfeld hat, empfiehlt es sich, eine optimale Körperhaltung zu modellieren, um etwa gelassen, entschlossen oder fröhlich zu wirken. Der Erfolg ist umso grösser, wenn eine be-

stimmte Körperhaltung mit entsprechenden inneren Bildern, Sätzen oder früheren Erfolgserlebnissen verknüpft wird. Zum Beispiel kann dies folgendes Bild sein: «Ich fühle mich wie ein Adler, der gelassen in der Luft schwebt.» Wie bei jeder Form von Verhaltensmodifikation gilt jedoch zu guter Letzt die Devise: üben, üben, üben – das, was man tut. Schliesslich macht nur Übung den Meister. ■



Porträt

Christine Lehner, Diplom-Pädagogin und Psychotherapeutin, ist seit 1992 freiberufliche Trainerin und Beraterin mit den Schwerpunkten Selbst- und Stressmanagement, Führungskräfte-taining sowie Kommunikation und Konfliktlösung.

Sabine Weihe, Diplom-Verwaltungswissenschaftlerin, ist seit 1993 als freiberufliche Trainerin und Beraterin tätig. Ihre Schwerpunkte sind Kommunikation und Arbeitstechniken, Personal- und Organisationsentwicklung für Gross- und Mittelstandsunternehmen.



Fragen



Christine Lehner
Pädagogin, Psychotherapeutin



Sabine Weihe
Verwaltungswissenschaftlerin

Ammerthaler Institut
Cannabichstr. 9, D-81543 München
Tel. +49 (0) 89 43 52 98 50
info@ammerthaler-institut.de
www.ammerthaler-institut.de