

UWE HAMPEL

REDEANGST ÜBERWINDEN

Gelassen und sicher präsentieren

Von
REDEANGST
ZU
REDESPASS

humboldt

INHALT

| | |
|----------------------|---|
| Vorwort | 6 |
|----------------------|---|

Redeangst und wie sie entsteht 9

| | |
|--|----|
| Stell dir das mal vor! | 9 |
| So entstand die Redeangst von Dr. Wüstenfeld | 13 |
| Jetzt stell dir das mal vor! | 15 |
| Dr. Wüstenfeld hat Redespaß | 18 |
| Was Sie über Angst wissen sollten | 19 |
| Angst ist gut und schlecht | 19 |
| Kurze Geschichte der Angst | 22 |
| Der Teufelskreis der Angst | 23 |
| Die Angst, vor anderen zu sprechen | 26 |
| Ursachen für die Entstehung von Redeangst | 30 |
| Die Mutter aller Ängste: die Angst vor Ablehnung | 30 |
| Phobische Redeangst: wenn aus Überforderung Angst entsteht . | 31 |
| Fokussieren auf Probleme hält Probleme aufrecht | 33 |
| Den Fokus auf die Lösung richten | 34 |

Psychologische Grundlagen 38

| | |
|---|----|
| Das Gehirn lässt sich nicht einfach etwas befehlen | 38 |
| Probleme lösen durch neue Impulse fürs Gehirn | 40 |
| Neue Impulse vorgeben | 42 |
| Unbewusste Prozesse sind schneller als bewusste | 45 |
| Die große Macht der Denkmuster | 47 |
| Einschränkende Denkmuster | 51 |
| Inspiziert von Freud und Jung | 54 |
| Sigmund Freud | 54 |
| Carl Gustav Jung | 56 |

| | |
|---|----|
| Moderne Psychologie: Verstand und Emotionen können auch optimal zusammenarbeiten | 57 |
| Charles Darwin und Sigmund Freud | 58 |
| Das emotionale und das kognitive Gehirn | 59 |
| Ohne Emotionen wäre die Menschheit ausgestorben | 64 |
| Fühlen und Denken – beides ist wichtig | 66 |
| Redespaß entsteht durch Synchronisation von Denken und Fühlen | 70 |

Jetzt sind Sie dran: Redespaß entwickeln **73**

| | |
|--|-----|
| Finden Sie Ihre Ressourcen | 73 |
| Politiker oder Professor? Die eigenen Stärken ausbauen | 74 |
| Der Politiker-Typus hat schon immer gerne geredet | 74 |
| Der Professor hat etwas Wichtiges zu sagen | 75 |
| Sind Sie Professor oder Politiker? | 76 |
| Entdecken Sie Ihre Leidenschaft | 84 |
| Wie Gedanken und Gefühle das Verhalten beeinflussen | 87 |
| Authentizität macht souverän | 97 |
| Authentizität kann man lernen | 98 |
| Identität und Authentizität | 99 |
| Redeangst – das Gegenteil von Authentizität | 103 |

Wenn etwas im Weg steht **105**

| | |
|---|-----|
| Selbstwertgefühl und Urvertrauen | 106 |
| Urvertrauen als Basis für unser Selbstwertgefühl | 107 |
| Zwei Meta-Zustände: Denken und Fühlen | 113 |
| Urangst nährt den Konflikt zwischen Denken und Fühlen | 117 |

| | |
|---|------------|
| Kinder möchten wahrgenommen werden | 118 |
| Freudsche Verdrängung | 119 |
| Denken und Fühlen in Einklang bringen | 121 |
| In dieser Form machen sich Widerstände bemerkbar | 123 |
| Selbstbewertungen | 124 |
| Rationalisieren und erklären | 130 |
| Strukturieren | 132 |

Noch mehr nützliche Strategien für Redespaß 136

| | |
|---|------------|
| Machen Sie sich gute Gefühle – mehr und mehr | 136 |
| Entspannen Sie sich | 138 |
| Entspannung für Körper und Geist | 138 |
| Progressive Muskel- und Gedankenentspannung | 140 |
| Gedankenentspannung to go | 153 |
| Atemtechniken | 155 |
| Was sonst noch entspannt | 158 |
| Weitere hilfreiche Strategien | 161 |
| Negative Emotionen entkoppeln | 161 |
| Konfrontationstherapie | 169 |
| Gedankenstopptraining | 175 |
| Mehr von dem, was funktioniert | 178 |

Anhang 179

| | |
|--|------------|
| Literatur | 179 |
| Glossar | 181 |
| Antwort auf die Frage auf Seite 47, „Ein kleines Experiment“ .. | 183 |
| Kopiervorlagen zu den Übungen auf Seite 78 und 81 | 185 |

Liebe Leserinnen und Leser,

wenn wir auf die Welt kommen, sind wir mit allem ausgestattet, was wir benötigen, um uns zu einem erwachsenen Menschen zu entwickeln. Ein Säugling wächst heran, erweitert Schritt für Schritt seinen Radius, erobert sich seine Welt und lernt in ihr. Dies geschieht hauptsächlich durch Nachahmung. Der wichtigste Reifungsprozess zeigt sich darin, dass das Gelernte angewendet wird, um eine neue Herausforderung zu bewältigen.

Wir erschaffen unsere eigene Wahrnehmung in den ersten sechs Lebensjahren so rasant wie in keiner der folgenden Lebensphasen. Unsere natürliche Neugierde und Wissbegierde sorgt dafür, dass wir immer mehr lernen, mehr wissen wollen.

Unsere Eltern sind unsere ersten Lebenslehrer. Als Kleinkind schreiben wir ihnen Allwissenheit zu. Ebenso etwas später der Grundschullehrerin, danach oftmals noch Lehrern oder dem ersten Chef oder Ausbilder. Je mehr wir aus unserer Kindheit erwachsen, desto bewusster werden wir uns selbst und unserer Wirkung auf andere und stellen früher oder später fest: Alle anderen sind eigentlich auch nur so schlau wie ich selbst.

Mit diesem Bewusstsein, so sollte man meinen, stünden dem sich selbst bewussten Erwachsenen alle Türen offen, das zu tun, was er gerne tun möchte. Sich dort einzubringen, wo er seinen eigenen Platz im Leben sieht, die Aufgaben zu meistern, denen er sich widmen möchte. Beispielsweise eine wie auch immer geartete Führungsposition einzunehmen oder vor einem Auditorium einen Vortrag zu halten, sei es vor 3 oder 30 oder 300 Zuhörern.

Warum erschaffen wir nun in dieser Phase die Redeangst? Warum hindern wir uns selbst, das zu tun, worin wir unsere Aufgabe sehen? Warum hindern wir uns selbst, unser Wirkungsspektrum zu erweitern? In der Auseinandersetzung mit diesen Fragen gibt es, wie so oft im Leben, zwei Möglichkeiten:

- Die erste ist das Nichtstun. Das Arrangieren mit der Angst. Oftmals ist dieser Selbstschutz erkennbar an unserer Wortwahl: „Das ist halt so bei mir, das kann ich eben nicht.“
- Die zweite Möglichkeit ist die Suche nach einem Werkzeug, das uns dazu ermächtigt, diese Frage nach der Selbstsabotage individuell zu beantworten.

Wenn wir die zweite Möglichkeit wählen, finden wir die Antwort auf unsere Frage nach der Selbstsabotage weder in Ratgebern, die uns bestimmte Verhaltensweisen beschreiben, noch in dem Vorbild, dem wir nachzueifern versuchen. Sondern sie liegt in uns selbst, wir allein können sie finden.

Im vorliegenden Werk berichtet Uwe Hampel von seiner Arbeit als „geistiger Werkzeugmacher“. Wenn Sie bereits den Mut hatten, die Angst nicht nur zu erkennen, sondern auch anzunehmen, dann können Sie jetzt Ihr Werkzeug bauen und eine spannende Reise zu sich selbst erleben. Seien Sie gespannt, wie entspannt Sie bei Reden werden können. Freuen Sie sich darüber, zu erkennen, dass Ihre alten Muster notwendige Wegweiser waren, um neue Wege zu beschreiten.

Ich selbst bin vor einem Jahr diesen Weg gegangen, an dessen Anfang Sie vermutlich derzeit stehen. Ich hatte eine Aufgabe übernommen, von der ich wusste, dass ich in ihrer Ausübung mit meiner Redeangst konfrontiert werde. Ich habe diese Aufgabe als Zeichen für mich gesetzt, mich der Angst zu stellen, ihr auf den Grund zu gehen.

In Uwe Hampel fand ich einen hochkompetenten, sensiblen und versierten Supervisor, der es verstand, sich geschickt und gezielt auf meine Geschichte einzulassen. Der es verstand, mir meine Angst sichtbar und spürbar zu machen und mich nachhaltig lehrte, meine geistigen Werkzeuge zu bauen, zu gebrauchen und meiner Angst zu begegnen. Diese Werkzeuge sind mir heute wertvolle Begleiter und immer wieder auch Initiatoren neuer Kreativität und geistiger Freiheit. Ich habe auf der spannenden Reise zu mir selbst viele meiner Facetten neu kennen und schätzen gelernt.

Ich wünsche Ihnen viel Freude auf Ihrer Reise!

Dr. rer. nat. Melanie Rickert-Föhring

REDEANGST UND WIE SIE ENTSTEHT

Stell dir das mal vor!

In der Brain Technology Holding AG wird ein neues Projekt gestartet. In diesem Projekt geht es um eine neue, revolutionäre Art in der Synapsen-Verbindungstechnologie. Ein großes Team von fünf- undvierzig Experten aus den unterschiedlichsten Fachgebieten soll unter der Leitung von Dr. Freddy Wüstenfeld das Projekt vorantreiben. Heute findet im großen Veranstaltungsraum der Firmenzentrale in Frankfurt am Main eine erste Präsentation vor dem Vorstand und einigen ausgewählten Investoren statt. Einige Vertreter vom Bankenkonsortium, das die langfristige Finanzierung übernehmen soll, sind ebenfalls anwesend. Und natürlich die fünfundvierzig Experten. Die meisten von ihnen sind extra aus dem Ausland angereist, denn die Firma hat in fünfundzwanzig Ländern der Welt Niederlassungen und Forschungslabore.

Als Leiter des Projekts ist Dr. Freddy Wüstenfeld für die Durchführung der heutigen Veranstaltung zuständig. Er wird den Anwesenden die neue Technologie vorstellen. Ganz besonders wichtig ist es, die Vertreter der Banken von dieser zukunftsweisenden

Speichertechnologie zu begeistern, weil die Finanzierung noch nicht in trockenen Tüchern ist. Dr. Wüstenfeld muss es heute unbedingt schaffen. Der Vorstand bekommt von den Bankern der Firma keine zweite Chance. Außerdem schläft die Konkurrenz nicht. Um sich große Marktanteile zu sichern, muss man der erste am Markt sein. Das wissen alle Anwesenden. Für das Bankenkonsortium ist das ein wichtiger Faktor, der bei der Beurteilung für einen Kredit in dieser Größenordnung eine sehr große Rolle spielt: Es geht um einen Kreditrahmen über 1 Milliarde Euro.

Der Vorstand setzt alles auf eine Karte: Dr. Freddy Wüstenfeld hat heute seinen großen Auftritt. Jeder aus der Chefetage schenkt ihm das allergrößte Vertrauen. Und das mit dem „Vertrauen schenken“ ist eine sehr große Ausnahme. In der Chefetage spricht man nicht so gern über Gefühle. Das klingt zu esoterisch. Schließlich geht es um Zahlen, Daten, Fakten. Man spricht die Sprache der Rationalisierer. (Anmerkung des Autors: Vertrauen ist ein Gefühl, das im limbischen System entsteht. Vorstände sind normalerweise eher im frontalen Kortex unterwegs, also dort, wo das analytische und rationale Denken zu Hause ist. – Sie werden später noch erfahren, was ich mit diesem Hinweis meine. Lassen Sie sich überraschen.)

Inzwischen ist fast jeder Stuhl im Raum besetzt und die Zuhörer warten neugierig und gespannt auf den Vortrag von Dr. Wüstenfeld. Eine junge Frau verlässt noch einmal ihren Stuhl und drückt den quietschenden Fenstergriff eines Fensters herunter, um es zu schließen. Der Straßenlärm der vorbeifahrenden Autos klingt jetzt gedämpft. Die Welt muss für eine Weile draußen warten. Denn ab jetzt dreht sich die Welt um das große Projekt des Konzerns und natürlich um den Projektleiter, den Star des heutigen Tages. In dem großen Raum wird es immer ruhiger. Die Gespräche werden leiser und verstummen schließlich ganz. Jemand hustet in die Stille.

Der Vorstandsvorsitzende Prof. Dr. Dr. Dr. Peter Moritz begrüßt alle Anwesenden und spricht darüber, wie es zu dem Projekt gekommen ist, und was die erfolgreiche Durchführung für das Unternehmen bedeutet. Nach fünfzehn endlosen Minuten hat er seine staubtrockene Ansprache abgeschlossen. Die ersten gähnen bereits. Prof. Dr. Dr. Dr. Moritz gehört zu dem extrem detailorientierten Persönlichkeitstypus. Wenn er Vorträge hält, fallen alle innovativen Gehirne in eine Trance, weil sie die vielen Detailinformationen nicht miteinander verknüpfen können.

Der Vorstandsvorsitzende bittet nun seinen Projektleiter nach vorne. Freddy Wüstenfeld erhebt sich, geht langsam zum Rednerpult und wird nun gleich mit der Präsentation des Projektes beginnen. In diesem Moment genießt er die ungeteilte Aufmerksamkeit aller Menschen in dem großen Raum.

Dr. Freddy Wüstenfeld genießt die Aufmerksamkeit aller Menschen im Raum? *Nein!* Freddy leidet unter Redeangst. Er hat nur einen einzigen Wunsch: den Raum zu verlassen. Jetzt spürt er wieder diesen bekannten Druck in seiner Brust. Er zwingt sich, wie immer in solchen Situationen, das Richtige zu sagen. Was aber ist überhaupt das Richtige? Und was wäre falsch? Mit welchen Worten fängt man an? Er kann sich nicht mehr auf den Inhalt seiner Präsentation konzentrieren. „Was“, fragt sich Freddy aufgeregt, „wenn ich jetzt keinen Ton mehr herausbekomme?“ Und während er versucht, sich auf seine Sätze zu konzentrieren, kriecht die nächste Frage in sein Bewusstsein: „Was, wenn ich jetzt das Wesentliche vergesse, oder wenn ich die Dinge nicht auf den Punkt bringen kann?“ Mit der nächsten Frage, die sich Freddy Wüstenfeld stellt, gerät er vollständig aus dem Konzept: „Was, wenn ich meine Zuhörer weder überzeugen noch informieren kann? Die Anwesenden können bestimmt sehen, wie meine Hände zittern. Jetzt geht das schon wieder los. Ich werde ganz rot im Gesicht und meine Knie fangen auch langsam an, weich zu werden.“

Und da ist er wieder, der Tunnelblick. Freddys Wahrnehmung wird so stark eingeschränkt, dass sein Gehirn auf die Fragen aus der ersten Reihe nicht mehr reagieren kann: „Herr Dr. Wüstenfeld, geht es Ihnen gut? Was haben Sie? Können wir etwas für Sie tun?“ Seine innere Anspannung beherrscht ihn in einem Ausmaß, wie er es aus der Vergangenheit gewohnt ist. Er nennt diesen Zustand liebevoll „meine Hasenstarre“. Als Jäger kennt er das Naturphänomen bei Beutetieren: den Totstellreflex. Das Beutetier stellt sich tot, damit es vom Raubtier „übersehen wird“. Aas ist schließlich unter der Würde des hungernden Löwen.

Die sorgfältig vorbereitete Präsentation ist verschwunden und Freddy Wüstenfeld fühlt sich, als hätten seine Worte einen Weg durch das soeben geschlossene Fenster gefunden. Hinaus in die Welt, die um so vieles einfacher zu ertragen ist als die Welt in diesem großen Veranstaltungsraum, in dem Freddy nichts mehr zu präsentieren hat. Die Erwartung der Zuhörer ist in seiner Welt zu einer unerträglichen Bewertung über sich selbst geworden. Das Milliarden-Dollar-Baby kommt ins Wanken.

Diese Eigenbewertungen sind für Dr. Freddy Wüstenfeld in den vergangenen Monaten seiner Tätigkeit als Projektleiter ein vertrautes Szenario geworden. Immer wieder malte er sich bereits im Vorfeld ganz bestimmte Horrorszenen bei seinen Präsentationen aus. Freddy kennt bereits jedes Detail seiner Katastrophen-Vorstellungen so genau, dass er ohne Schwierigkeiten ein Drehbuch für sein Versagen schreiben könnte.

Anfangen hat das alles nach einer langen, sehr stressigen Phase. Sechzig-Stunden-Wochen im Büro und auch am Wochenende blieb er oft in seinem Forschungslabor. Er wollte unbedingt den Durchbruch schaffen. Obwohl er ganz genau wusste, dass die Zeit für die

erste Stufe des Projektes viel zu kurz bemessen war. Am Anfang bekam er nicht genug Unterstützung und wollte sich nicht eingestehen, dass er sich bereits mitten in einem Erschöpfungszustand befand. Es ging mit dem Projekt nicht so schnell voran, wie er es dem Vorstand versprochen hatte. Und jetzt wollte er nicht zugeben, dass er ohne zusätzliche Manpower das Zeitfenster nicht einhalten konnte. So etwas machen echte Kerle nicht. Sich selbst einen Fehler eingestehen – unmöglich für Dr. Wüstenfeld, der den Perfektionismus erfunden haben könnte. Aber leider ist ihm Prof. Dr. Dr. Dr. Peter Moritz zuvor gekommen.

Seine Frau hat sich von ihm getrennt. Sie konnte seine ständige schlechte Laune nicht mehr ertragen. Selbst wenn sie mal Gäste hatten, was selten genug vorkam, konnte sich ihr Mann nicht von seinem Computer trennen. Freddy lebte nur noch für sein Projekt und die Firma. Sex hatten die beiden seit zwei Jahren nicht mehr gehabt. Frau Wüstenfeld hatte zwar einen Mann, lebte aber trotzdem allein. Beim letzten Klassentreffen hat sie sich in ihren alten Schulfreund verliebt und eine Affäre mit ihm begonnen. Frau Wüstenfeld beschloss, mit den Kindern einfach auszuziehen. Damit sich Freddy ganz auf seine Aufgabe konzentrieren konnte. Das wäre für ihn die beste Option, dachte sie und bemerkte, dass sie schon wieder in seiner Sprache dachte. Die beste Option: was für eine dämliche Manager-Scheiße.

So entstand die Redeangst von Dr. Wüstenfeld

Bei einer internen Projekt-Präsentation sollten die Teammitglieder den Entwicklungsstand ihrer jeweiligen Bereiche vorstellen. Dr. Wüstenfeld war als letzter eingeplant. Er sollte eine Abschlusspräsentation über seine Forschungserkenntnisse durchführen. Die

letzten beiden Wochen hatte er durchgearbeitet und er fühlte sich an dem Tag überhaupt nicht gut. Aber ein echter Mann muss das aushalten, dachte er. Wie immer, wenn es ihm körperlich nicht so gut ging. Was in letzter Zeit häufiger vorkam. Die letzte Nacht hatte er kaum geschlafen und die meiste Zeit wach im Bett gelegen und gegrübelt. Als Dr. Freddy Wüstenfeld mit seiner Präsentation an der Reihe war, bekam er in dem Augenblick, als er aufstand, um nach vorn zum Beamer zu gehen, eine Panikattacke. Sein Herz raste, kalter Schweiß bildete sich auf seiner Stirn und seine Hände fingen an zu zittern. Er konnte seine Umgebung nur noch wie durch einen Tunnel blickend wahrnehmen. Kurz bevor er die Leinwand erreichte, musste er sich bei einem Kollegen abstützen: Black out. Eine Hauptsicherung in seinem Gehirn löste das Notfallprogramm aus. Der Betriebsarzt wurde geholt und für Dr. Wüstenfeld war für heute Feierabend. Eine Woche Zwangsurlaub, von seinem Hausarzt verordnet, mit der Empfehlung, die Ruhephase auf sechs Wochen zu verlängern. Die Diagnose seines Arztes lautete: chronisches Erschöpfungssyndrom.

Nach diesem Erlebnis entwickelte Dr. Wüstenfeld in vergleichbaren Präsentations-Situationen dieselben körperlichen Symptome wie bei seiner Abschlusspräsentation, als bei ihm die „Hauptsicherung“ das Notfallprogramm ausgelöst hatte. Die körperlichen Symptome wurden stärker und Dr. Wüstenfeld fing an, sich vor ihnen zu fürchten. Und dann bekam er Angst davor, dass die Angst kommen könnte. Schließlich ist er ja ein echter Kerl. Und echte Kerle haben doch keine Angst, nicht wahr?

Bei Dr. Freddy Wüstenfeld entstand jetzt eine Redeangst-Symptomatik. Hervorgerufen wurde sie durch das Erlebnis während seiner Abschlusspräsentation. Allerdings war der wesentliche Punkt das Erschöpfungssyndrom, das durch das Unterdrücken eines Bedürfnisses entstanden ist.

Jetzt stell dir das mal vor!

In der Brain Technology Holding AG wird ein neues Projekt gestartet. In diesem Projekt geht es um eine neue revolutionäre Art in der Synapsen-Verbindungstechnologie. Ein großes Team von fünf- und vierzig Experten aus den unterschiedlichsten Fachgebieten soll unter der Leitung von Dr. Freddy Wüstenfeld das Projekt vorantreiben. Heute findet im großen Veranstaltungsraum der Firmenzentrale in Frankfurt am Main eine erste Präsentation vor dem Vorstand und einigen ausgewählten Investoren statt. Einige Vertreter vom Bankenkonsortium, das die langfristige Finanzierung übernehmen soll, sind ebenfalls anwesend. Und natürlich die fünf- und vierzig Experten. Die meisten von ihnen sind extra aus dem Ausland angereist, denn die Firma hat in fünf- und zwanzig Ländern der Welt Niederlassungen und Forschungslabore.

Als Leiter des Projekts ist Dr. Freddy Wüstenfeld für die Durchführung der heutigen Veranstaltung zuständig. Er wird den Anwesenden die neue Technologie vorstellen. Ganz besonders wichtig ist es, die Vertreter der Banken von dieser zukunftsweisenden Speichertechnologie zu begeistern, weil die Finanzierung noch nicht in trockenen Tüchern ist. Dr. Wüstenfeld muss es heute unbedingt schaffen. Der Vorstand bekommt von den Bankern der Firma keine zweite Chance. Außerdem schläft die Konkurrenz nicht. Um sich große Marktanteile zu sichern, muss man der erste am Markt sein. Das wissen alle Anwesenden. Für das Bankenkonsortium ist das ein wichtiger Faktor, der bei der Beurteilung für einen Kredit in dieser Größenordnung eine sehr große Rolle spielt: Es geht um einen Kreditrahmen über 1 Milliarde Euro.

Der Vorstand setzt alles auf eine Karte: Dr. Freddy Wüstenfeld hat heute seinen großen Auftritt. Jeder aus der Chefetage schenkt ihm das allergrößte Vertrauen. Und das mit dem „Vertrauen schenken“ ist ein wichtiger Aspekt in der Firmenphilosophie. In der Chefetage spricht man sehr oft über emotionale Dinge. Schließlich geht es nicht nur um Zahlen, Daten, Fakten. Man spricht die „Sprache“ der emotionalen Intelligenz. Das ist eine Sprache, in der sich Fühlen und Denken in Einklang befinden.

Diese, für viele Menschen noch unbekannte Sprache hatten sie vor einigen Jahren in der Chefetage eingeführt. Das Ziel war damals, die intrinsische Motivation aller Mitarbeiter und Führungskräfte zu fördern. Der Kommunikationscoach Uwe Hampel hatte einen interessanten, zukunftsweisenden Ansatz vorgestellt und bekam den Zuschlag für das Projekt „Intrinsische Motivation“. Seitdem hat sich in dem Unternehmen extrem viel verändert. Der Krankenstand in der Belegschaft ging um 50 Prozent zurück. Es gab keinen einzigen Mitarbeiter mehr, der wegen eines Erschöpfungssyndroms längere Zeit ausfiel. Gleichzeitig stieg der Umsatz in allen Segmenten des Unternehmens. Die Mitarbeiter konnten sich nach der Einführung des Projekts das erste Mal mit dem Unternehmen identifizieren. Das machte sich nicht nur in der Produktion, sondern auch im Vertrieb und in der Entwicklung bemerkbar. Herr Hampel hatte mit seiner Strategie recht behalten: In einem System fördern Identität und Zugehörigkeit die intrinsische Motivation aller Akteure. Und nicht nur der individuelle Zustand einzelner Beteiligter ist von Bedeutung, sondern besonders bedeutsam sind die Beziehungen und Wechselwirkungen zwischen ihnen. Die Beziehungen sind es, die den größten Anteil des Stresses am Arbeitsplatz verursachen.

Aber zurück zur Veranstaltung. Inzwischen ist fast jeder Stuhl im Raum besetzt und die Zuhörer warten neugierig und gespannt auf

den Vortrag von Dr. Wüstenfeld. Eine junge Frau verlässt noch einmal ihren Stuhl und drückt den quietschenden Fenstergriff eines Fensters herunter, um es zu schließen. Der Straßenlärm der vorbeifahrenden Autos klingt jetzt gedämpft. Die Welt muss für eine Weile draußen warten. Denn ab jetzt dreht sich die Welt um das große Projekt des Konzerns und natürlich um den Projektleiter. Im großen Veranstaltungsraum wird es immer ruhiger. Die Gespräche werden leiser und verstummen schließlich ganz. Jemand hustet in die Stille.

Der Vorstandsvorsitzende Prof. Dr. Dr. Dr. Peter Moritz begrüßt alle Anwesenden und hält eine emotionale Ansprache darüber, wie es zu dem Projekt gekommen ist, und was die erfolgreiche Durchführung für das Unternehmen bedeutet. Nach fünfzehn Minuten hat er seine Ansprache abgeschlossen und bittet nun seinen Projektleiter, mit der Präsentation zu beginnen. Freddy Wüstenfeld erhebt sich, geht langsam auf die Bühne zum Rednerpult und wird nun gleich das Projekt präsentieren. In diesem Moment genießt er die ungeteilte Aufmerksamkeit aller Menschen in dem Raum.

Dr. Wüstenfeld genießt es, im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit zu stehen. Er liebt das Gefühl, das entsteht, wenn er in sein Fachgebiet eintaucht und Menschen an seinen Gedanken teilhaben lässt. Wenn er seine Ideen präsentiert, spüren die Zuhörer, dass er für sein Thema und seine Vision „brennt“ und nicht „ausbrennt“, wie in der ersten Version dieser kleinen Geschichte. Seine Begeisterung für das, was er tut, überträgt sich auf die Anwesenden. Es gibt ihm ein sehr intensives Gefühl von Zugehörigkeit zu den Menschen, die vergleichbare Ziele verfolgen.

Auch dieses Mal schafft er es, die Investoren und die Vertreter des Bankenkonsortiums auf seine Seite zu holen. Die Finanzierung und die Zukunft des Projektes sind gesichert. Der Vorstand beglückwünscht den Projektleiter.

Aber jetzt geht es erst einmal mit der Ehefrau in einen Kurzurlaub nach Heiligendamm. Man wohnt im Grand Hotel. Selbstverständlich auf Firmenkosten.

Dr. Wüstenfeld hat Redespaß

Freddy Wüstenfeld hatte diese bahnbrechende Idee mit viel Potenzial für das gesamte Unternehmen, aber auch mit positiven Auswirkungen auf die Gesellschaft. Er wollte unbedingt den Durchbruch schaffen. Freddy wusste ganz genau, dass die Zeit für die erste Stufe des Projektes viel zu kurz bemessen war. Am Anfang bekam er nicht genug Unterstützung und bemerkte, dass er es alleine niemals schaffen würde. Sein Körper gab ihm eindeutige Signale, die er immer sehr ernst nahm. Es ging mit dem Projekt nicht so schnell voran, wie er es dem Vorstand damals versprochen hatte. Sehr oft besprach er die Situation mit seiner Ehefrau. Das tat er immer, weil er wusste, dass er solche Dinge nicht alleine mit sich selbst ausmachen sollte.

Er überzeugte den Vorstand, dass er ohne zusätzliche Manpower das Zeitfenster nicht einhalten konnte und bekam die nötigen Mittel dazu genehmigt.

In dem Firmenprojekt „Intrinsische Motivation“ lernte er, wie er sich selbst motivieren und begeistern kann. Denn Begeisterung kann er nur transportieren, wenn er selbst von dem, was er tut, überzeugt und begeistert ist. Nur wenn er seine Botschaft auf allen Sinneskanälen kongruent kommuniziert, wenn seine Körpersprache und seine Mimik mit dem, was er sagt, übereinstimmen, kann er authentisch begeistern. Wenn er wirklich selbst an das glaubt, was er in seiner Botschaft unverschlüsselt kommuniziert, überträgt sich seine authentische Begeisterung auf andere Menschen. Und mit seinem emotionalen Auftritt ist ihm dies auch gelungen.

Welches Verhalten von Dr. Freddy Wüstenfeld ist nützlich? Das aus der ersten Variante der Geschichte? Oder das Verhalten aus der zweiten Variante? Welches Verhalten von Dr. Freddy Wüstenfeld ist weniger nützlich?

Was Sie über Angst wissen sollten

Angst ist gut und schlecht

In unterschiedlicher Ausprägung hat jeder Mensch in seinem Leben Angst bereits mehrfach erlebt. Nicht nur als Kind. Auch als Erwachsener können wir durchaus in Situationen geraten, die uns Angst machen. Grundsätzlich ist Angst nicht nur etwas Negatives. Sie lässt sich aber nur sehr schwer allgemeingültig definieren. Beschreiben lässt sich das Phänomen Angst wohl am einfachsten als ein unangenehmes Gefühl von Bedrohung.

*„Nicht die Dinge an sich beunruhigen den Menschen,
sondern seine Sicht der Dinge.“*

Epiktet, griechischer Philosoph, 50–138 n. Chr.

Die Angst – und ebenso die Schreckreaktion – erfüllt bei Mensch und Tier eine wichtige Funktion. Bei Neugeborenen zeigt der Moro-Greifreflex eine automatische Anklammerung bei Gefahr und zugleich eine angeborene Angst vor dem Fallen, die sehr sinnvoll ist. Angst wird als eine natürliche Reaktion auf gefährliche Situationen empfunden.

Ohne Angst würden wir riskante Situationen nicht erkennen und ständig in Gefahr schweben. Stellen Sie sich vor, Sie hätten mit Ihrem Auto auf der A2 zwischen Bad Nenndorf und Rehren eine Panne und wären gezwungen, auf dem Seitenstreifen stehen zu bleiben. Sie müssten auf den Abschleppdienst warten, und zwar auf einem Autobahnabschnitt, auf dem deutschlandweit die meisten Unfälle passieren. Dies ist auf der A2 von Osten kommend der erste Abschnitt mit einem Gefälle und man sollte nicht davon ausgehen, dass die vielen Autofahrer mit überhöhter Geschwindigkeit ihre Fahrzeuge wirklich unter Kontrolle haben. Angst wäre hier durchaus angebracht.

Auch müssten wir unter Umständen materielle Verluste hinnehmen, wenn wir mangels Angst unüberlegte oder riskante Dinge tun. Wenn Sie zum Beispiel vor dem Hauptbahnhof einer Großstadt Ihr Auto parken, weil Sie jemanden am Gleis abholen wollen, ist es weniger nützlich, die Fenster offen zu lassen, Brieftasche und Smartphone auf den Beifahrersitz zu legen und sich dann auf den Weg zum Bahngleis zu machen. Auch wenn es sehr warm sein sollte. Ein wenig Angst an dieser Stelle würde Sie vermutlich vor einem Verlust von Brieftasche und Smartphone bewahren.

Ebenso sollte man als unerfahrener Tourist in tropischen Wäldern Angst vor spontanen Ausflügen ohne einen erfahrenen Führer haben. Sie können nicht wirklich wissen, was genau Sie im Dschungel erwartet.

Die natürliche Angst hat also eine sehr wichtige Aufgabe für unsere Gesundheit und unser Leben. Eine gewisse Angst vor materiellen Verlusten kann ebenfalls durchaus hilfreich sein.

Die Aufgaben der Angst

Die Angst soll schlummernde Kräfte (Ressourcen) aktivieren und eine bestehende oder drohende Gefahr beseitigen. Wenn die Gefahr vorbei ist, soll die Angst wieder verschwinden. In diesem Kontext ist Angst für die Stärkung unserer körperlichen und seelischen Abwehrfunktionen zuständig.

Angst hilft uns auch dabei, wachsam zu sein und auf uns oder andere aufzupassen. Haben Sie Kinder? Dann kennen Sie sicher das Gefühl, wenn Sie allein mit einem Kleinkind oder mit zwei oder drei kleinen Kindern an einer Hauptverkehrsstraße spazieren gehen und die kleinen Bälger anfangen zu rennen. In entgegengesetzte Richtungen. Wer da keine Angst bekommt, muss ein unendliches Vertrauen in unseren Straßenverkehr besitzen. Oder ihm sind die Hormone Cortisol, Adrenalin und Noradrenalin ausgegangen, die im Körper Stress produzieren.

Wenn Angst krank macht

Angst kann allerdings auch das Gegenteil von einer hilfreichen, natürlichen Schutzfunktion sein. Zuviel davon kann unsere geistigen und körperlichen Funktionen lähmen. Neben der gesunden Angst, die uns umsichtig mit unserer Gesundheit und unserem Leben umgehen lässt, gibt es noch andere Formen von Angst. Treten Angstsymptome grundlos auf, handelt es sich um pathologische Angst, die sich zu einem psychopathologischen Symptom mit Krankheitswert – zu einer Angststörung – entwickeln kann.

Angst kann zum einen bei eindeutig definierten und objektiv betrachtet ungefährlichen Situationen oder Objekten auftreten. Beispiele sind Angst vor Spinnen, Flugangst, Angst vor dem Auto-

fahren, Höhenangst, Angst vor Spritzen, Angst vor dem Zahnarzt, Angst davor, dass der Alkohol in einem Shampoo in die Blutbahn gelangen könnte usw. Zum Teil kann diese Art der Angst sehr massiv sein und sich sogar bis zu einer Panik entwickeln.

Zum anderen kann Angst auch ohne äußeren Anlass entstehen. Bei einer generalisierten Angststörung haben die Betroffenen eine generalisierte und anhaltende Angst, die nicht auf bestimmte Situationen in der Umgebung beschränkt oder besonders betont ist, sondern diffus und mal mehr oder weniger stark. Bei dieser Form der Angststörung werden Befürchtungen geäußert, man selbst oder ein Angehöriger könnte demnächst erkranken oder verunglücken. Auch eine große Anzahl anderer Sorgen und Vorahnungen sind symptomatisch für dieses Krankheitsbild.

Treten starke Ängste grundlos und plötzlich auf, handelt es sich um eine Panikstörung. Das wesentliche Kennzeichen einer Panikstörung sind wiederkehrende schwere Angstattacken, die sich nicht auf eine spezifische Situation oder besondere Umstände beschränken und deshalb auch nicht vorhersehbar sind. Einer Panikattacke folgt meist die ständige Furcht vor einer erneuten Attacke. Panikattacken können auch im Zusammenhang mit einer Redeangst auftreten.

Von psychopathologischer Bedeutung kann allerdings ein Mangel an Angst oder das völlige Fehlen von Angst sein. Zum Beispiel bei der Hypophobie oder im Rahmen von Persönlichkeitsstörungen.

Kurze Geschichte der Angst

Der Begriff Angst leitet sich ab von den lateinischen Ausdrücken für Enge (angor, angustus). Erst ab der Mitte des neunzehnten Jahrhunderts wurde Angst systematisch untersucht.

1871 beschreibt Carl Westphal ausführlich die Agoraphobie. 1880 werden von dem Amerikaner Beard eine Vielzahl von Beschwerden als „Neurasthenie“ beschrieben, die heute am ehesten den Angst-erkrankungen zugeordnet werden können. Um 1900 schlug Sigmund Freud vor, von dem Krankheitsbild „Neurasthenie“ eine eigenständige „Angstneurose“ abzugrenzen.

In den 1950er-Jahren wurden die ersten Antidepressiva und Anxiolytika entwickelt und das Interesse an einer genaueren Beschreibung der Angstsymptomatik nahm zu. In den modernen Klassifikationssystemen DSM-IV (Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders) und ICD-10 (International Classification of Diseases) werden erstmals genaue Kriterien von Angsterkrankungen beschrieben.

Genauso komplex wie das Auftreten und subjektive Erleben von Angst sind die wissenschaftlichen theoretischen Überlegungen, Ansätze und Modelle für ihre Entstehung. Im Vordergrund stehen im Wesentlichen lerntheoretische und psychodynamische Erklärungsmodelle, auf die ich nicht eingehen möchte, weil es den Rahmen dieses Buches sprengen würde. In der letzten Zeit hat auch die Kenntnis über neurobiologische, also organische Faktoren deutlich zugenommen. Das heißt mit anderen Worten: Sowohl normale als auch pathologische Ängste sind immer ein körperliches und ein seelisches Phänomen. Beide Aspekte sind untrennbar miteinander verbunden.

Der Teufelskreis der Angst

Bei Menschen, die an Redeangst leiden, hat sich in der Regel ein Teufelskreis der Angst herausgebildet. Zwar funktioniert der Teufelskreis von Mensch zu Mensch verschieden, es gibt jedoch wichtige

Gemeinsamkeiten. Der Angstkreis dient als theoretisches Modell, um zu erklären, wie die Angst ausgelöst und dann aufrechterhalten wird. Das Modell berücksichtigt körperliche Symptome, körperliche Veränderungen, Wahrnehmung, Gedanken und Angst.

Wenn Erwartungsangst, Katastrophengedanken und diverse körperliche und andere Angstmerkmale einsetzen, kann ein Angstkreislauf ausgelöst werden. Der Auslöser für die Angst ist oftmals nur eine einzige Komponente. Grundsätzlich kann der Angstkreis von verschiedenen Faktoren ausgelöst werden, zum Beispiel durch einen Fernsehbericht über schwere Krankheiten oder einen Überfall, aber auch durch eigene Gedanken an etwas Angstauslösendes. Die Wahrnehmung von körperlichen Veränderungen und von vermeintlich bedrohlichen Situationen wie das Präsentieren vor Gruppen können ebenfalls den Angstkreis auslösen.



Der Angstkreis: Bei Redeangst kann an jeder Stelle dieses Kreises die Angstsymptomatik ausgelöst werden. Es entsteht ein Teufelskreis, der sich aufschaukelt.

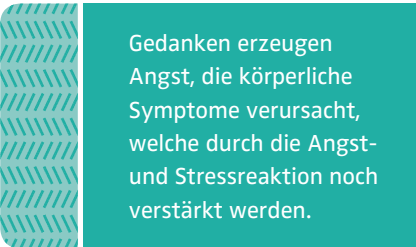
Ein Beispiel für den Rede-Angstkreis

Peter Wolkenstein soll in der Firma, in der er als Abteilungsleiter angestellt ist, in sechs Wochen vor der gesamten Belegschaft ein wichtiges Projekt vorstellen. Das Projekt wurde von der Geschäftsführung entwickelt und soll in der Abteilung von Peter Wolkenstein eine neue Struktur schaffen. Wegen seiner Präsentation hat Peter jetzt schon schlaflose Nächte. Als er eines Nachts wieder einmal stundenlang über seinen bevorstehenden Auftritt grübelt, spürt er, wie sein Herz schneller zu schlagen beginnt. Er hat das Gefühl, nicht mehr richtig durchatmen zu können und wird ängstlich. Er stellt sich vor, wie er gleich nach Luft schnappen muss und dabei in Ohnmacht fällt. Peter nimmt seine körperlichen Symptome wahr und bewertet sie: „Wenn ich meine Präsentation halte, wird etwas Schreckliches passieren“, denkt er. Seine Gedanken erzeugen Angst, und in seinem Körper werden durch die Angst- und Stressreaktion weitere körperliche Veränderungen ausgelöst, wodurch die körperlichen Symptome noch intensiver werden. Peter wird schwindelig. Sein Körper fängt an zu schwitzen. Die Gedanken in seinem Gehirn rasen und verwirren ihn. Peter bekommt jetzt Angst, die Kontrolle und seinen Verstand vollständig zu verlieren. Sein Herz schlägt noch schneller und er spürt Schmerzen in seiner Brust. Peter nimmt dies wahr und bewertet diese Symptome als erst recht gefährlich, weil seine Befürchtungen, dass die körperlichen Symptome stärker werden, sich bestätigt haben. Das Ganze schaukelt sich jetzt hoch. Peter wird noch ängstlicher und denkt: „Dieses Gefühl wird nie vergehen, und niemand kann mir helfen, wahrscheinlich werde ich jetzt sterben.“

Das Beispiel macht deutlich, dass körperliche Symptome der Angst deutlich stärker werden, wenn man sich auf sie fokussiert. Da Peter für seine körperlichen Symptome die bevorstehende Präsentation

verantwortlich macht, interpretiert er sie als gefährlich und wird ängstlich. Und je ängstlicher Peter wird, umso stärker werden die körperlichen Symptome.

Betroffene, die starke Angstzustände wie zum Beispiel Panikattacken kennen, werden sehr empfindlich und sensibel. Sie können sehr viel schneller als vor ihren Angstattacken selbst kleinste körperliche Veränderungen wahrnehmen und bewerten diese dann meistens sofort. Und sie achten verstärkt auf körperliche Symptome. Dabei bewerten sie – meist unbewusst – immer häufiger auch ganz normale körperliche Beschwerden als besonders gefährlich und setzen so einen Teufelskreis in Gang.



Gedanken erzeugen Angst, die körperliche Symptome verursacht, welche durch die Angst- und Stressreaktion noch verstärkt werden.

Die Angst, vor anderen zu sprechen

Sprechangst wird als eine Störung des „normalen“ Sprechens einer gesunden Person angesehen und kann durchaus als berechtigte Angst erscheinen. Sie unterscheidet sich damit von der Logophobie, die als krankhaft übersteigerte, situationsunangemessene Angst definiert ist. Sehr häufig werden die Begriffe Sprechangst und Logophobie gleichgesetzt. Aber nur bei der Logophobie handelt es sich um eine tatsächliche Krankheit.

Bei der Sprechangst, um die es hier geht, handelt sich also um die Angst, im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit von anderen Menschen zu stehen, und die Angst, einen Fehler zu machen und sich vor ande-

ren Menschen zu blamieren. Sprechangst ist damit ohne die Anwesenheit anderer Menschen nicht möglich.

Man geht davon aus, dass 30 bis 40 Prozent aller Menschen nervöser sind als andere, wenn sie vor großem Publikum sprechen, oder ausgeprägte Angst beim öffentlichen Sprechen haben.

Lampenfieber

Sprechangst hat wenig mit dem klassischen Lampenfieber zu tun. Lampenfieber kann sehr hilfreich sein, da es wie ein Adrenalinstoß vor dem Vortrag oder Auftritt wirkt, die Konzentration steigert und die Sinne schärft. In der richtigen Dosis machen uns Stresshormone wach und konzentriert. Ein erhöhter Adrenalin Spiegel ist tatsächlich dabei hilfreich, einen guten Auftritt hinzulegen oder eine mitreißende Präsentation zu halten. Ab einem bestimmten Grad kann aber auch Lampenfieber pathologisch werden. Nämlich dann, wenn die Angst so stark wird, dass Betroffene ihre Auftritte nicht mehr absolvieren können – sei es nun vor großem Publikum oder in kleiner Runde.

Sprechangst ist Redeangst und Kommunikationsangst

Bei der Sprechangst geht es nicht darum, was einer sagt, sondern wie er sich dabei fühlt. Sprechangst bezeichnet Ängste, die beim Sprechen vor und mit anderen Personen auftreten können. Sie wird als Redeangst vor Publikum und als Kommunikationsangst bzw. -befangenheit definiert. Bei spezifischer Redeangst stehen der öffentliche Charakter des Sprechens und der Leistungsaspekt im Vordergrund. Eine potenzielle Bewertung des Sprechers durch die Zuhörer ist möglich. Ist generell Sprechen in sozialen Interaktionen

mit Befürchtungen des Versagens verbunden, handelt es sich um Kommunikationsangst.

Sprechangst kann unterschiedlich stark ausgeprägt sein. Sie kann leichtes bis starkes Lampenfieber umfassen, aber auch als Symptom panikartiger Sozialangst auftreten. Häufige negative Erfahrungen können soziales Vermeidungsverhalten verstärken und die Entwicklung einer pathologischen Sozialen Phobie begünstigen. Redeangst wird dann als Sprechphobie einem spezifischen Subtyp zugeordnet. Unterscheiden muss man dann den generalisierten Subtyp, der auch viele soziale Interaktionen beinhaltet, zum Beispiel auch Ängste bei nonverbalen Verhalten.

Redeangst kann bei Menschen, die einen Vortrag oder eine Präsentation halten möchten, zu einer vollkommenen Blockade führen. Klienten berichten mir, dass sie beispielsweise in der Kneipe Freunden eine Geschichte erzählen können, jedoch Tage oder sogar Wochen vor einem fachlichen Vortrag in Panik geraten, weil sie Angst haben, einen Fehler zu machen und sich zu blamieren.

Starke Sprechangst macht sich bei Betroffenen durch die Beeinflussung von Stimme, Atmung, Redefluss oder Mimik bemerkbar.

Typische Symptome von Sprechangst

Zu den körperlichen Symptomen gehören:

- Schwitzen, Erröten, Zittern, Stottern
- Magenkrämpfe, Durchfall, Bauchschmerzen
- Herzrasen

Zu den psychischen Symptomen gehören Gedanken wie:

- Ich werde mich lächerlich machen und blamieren
- Ich werde einen Fehler machen
- Alle werden mich auslachen
- Alle werden etwas Schlechtes von mir denken
- Ich werde nicht ankommen
- Ich werde keinen Ton herausbringen
- Ich werde stottern, zittern oder rot werden
- Ich werde nicht ernst genommen
- Ich werde nur langweiliges oder seltsames Zeug daherreden

Die körperlichen und psychischen Symptome können sich oftmals bis zu einer Panikattacke steigern. Die Betroffenen sind nicht in der Lage, die Angst und vor allem die „Gefahren“ der Redesituation realistisch zu betrachten und ihre Angst zu kontrollieren. Auf der Verstandesebene wissen sie, dass sie nicht in Gefahr sind, können aber trotzdem nichts gegen die körperlichen Symptome und ihre Angst tun. Die Furcht vor dem Versagen wiegt schwerer. Sie kann übermächtig werden und ihr gesamtes Leben bestimmen. Sehr häufig werden berufliche Nachteile ebenso hingenommen wie Einschränkungen im Privatleben. Ich hatte eine Klientin, die ihre gesamte berufliche Entwicklung wegen ihrer Redeangst aufgeben musste. Das Paradoxe daran: Sie war rhetorisch extrem gut und liebte es, sich schön auszudrücken.

Sprechangst tritt sehr oft ganz unabhängig von den jeweiligen Rahmenbedingungen auf. Betroffene müssen nicht erst einen Vortrag vor einem großen Publikum halten, bereits Anlässe wie Konferenzen, Teambesprechungen oder Elternabende reichen aus.

Ursachen für die Entstehung von Redeangst

Die Mutter aller Ängste: die Angst vor Ablehnung

Erlebnisse in der Kindheit und Jugend prägen jeden Menschen. Eine der großen Urängste der menschlichen Psyche ist die Angst vor Ablehnung. So können traumatische Erfahrungen, die ein Kind als Ablehnung empfunden hat, die Ursache für die Angst vor dem Reden sein. Zum Beispiel könnte ein misslungenes Referat in der Schule, bei dem die Mitschüler gelacht haben oder das der Lehrer schlecht bewertet hat, ein Auslöser für eine Sprechangst sein. Aus der Sicht eines erwachsenen Menschen mag es lächerlich klingen, dass ein solches Erlebnis zu etwas Lebensbestimmenden wie Redeangst führen kann. Doch für ein Kind ist es nicht ein lächerliches Erlebnis, sondern möglicherweise ein traumatisches.

Ein weiteres Erklärungsmodell für die Entstehung von Redeangst geht davon aus, dass das Kind von wichtigen Bezugspersonen nicht genügend wahrgenommen und wertgeschätzt wurde: Das Kind fühlt sich zum Beispiel nicht ernstgenommen, weil die Eltern ständig die Augen verdrehen, lachen oder sich gestört fühlen und das auch zeigen, wenn es etwas Wichtiges zu erzählen hat.

Es können aber auch bestimmte Persönlichkeitsmerkmale, wie übertriebener Perfektionismus, dazu führen, dass Betroffene eine Angst davor entwickeln, im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit zu stehen: Die eigene Angst vor Aufmerksamkeit wird von den Betroffenen dann oftmals – meist unbewusst – negativ bewertet. Indem sie sich mit anderen Personen vergleichen, die nicht nur besser reden

- Simon, Fritz B. (2009): Einführung in Systemtheorie und Konstruktivismus. Heidelberg: Carl-Auer-Systeme Verlag
- Sterling, Christopher; Frings, Daniel (2017): Psychologie – 100 Konzepte. Kerkdriel, Niederlande: Librero IBP
- Watzlawick, Paul; Beavin, Janet H.; Jackson, Don D. (1996): Menschliche Kommunikation – Formen, Störungen, Paradoxien. Bern – Göttingen – Toronto – Seattle: Verlag Hans Huber
- Watzlawick, Paul; Weakland, John H.; Fisch, Richard (1979): Lösungen – Zur Theorie und Praxis menschlichen Wandels. Bern – Stuttgart-Wien: Verlag Hans Huber

Glossar

Assoziiert sein: Eine Erfahrung aus dem eigenen Körper heraus erleben. Durch die eigenen Augen sehen, mit den eigenen Ohren hören usw. Mit den eigenen Sinnen verbunden sein. Sich *in* einer Situation befinden. Erlebt man eine Situation assoziiert, so erinnert man sich an die entsprechende Situation, als würde man sie aus dem eigenen Körper heraus erleben. Das Gegenteil ist „dissoziiert sein“.

Denken, aktives: Das aktive Denken ist eine Willenshandlung. Die Vorstellungsinhalte werden einem gewollten Urteilsakt unterworfen.

Denken, passives: Das passive Denken geschieht. Es ordnen sich begriffliche Zusammenhänge an und es formen sich Urteile, welche unter Umständen zu meiner Absicht in Widerspruch stehen können.

Dissoziiert sein: Von einer Erfahrung entfernt sein und sich selbst sehen können, wie man etwas sieht, hört, fühlt usw. Man kann sich selbst dabei beobachten, wie man etwas tut, ohne emotional damit

verbunden zu sein. Man sieht sich selbst von außen in einer Situation. Das Gegenteil ist „assoziiert sein“.

Generalisierung: Ein kognitiver Vorgang, bei dem ein Teil einer internalen Erfahrung einer Person auf verschiedene Sachverhalte verallgemeinert wird. Generalisierungen können zu einer Verarmung der menschlichen Lebenswelt führen, wenn sie die Fülle der ursprünglichen Erfahrung zusammenfassen und unter einem Aspekt subsumieren.

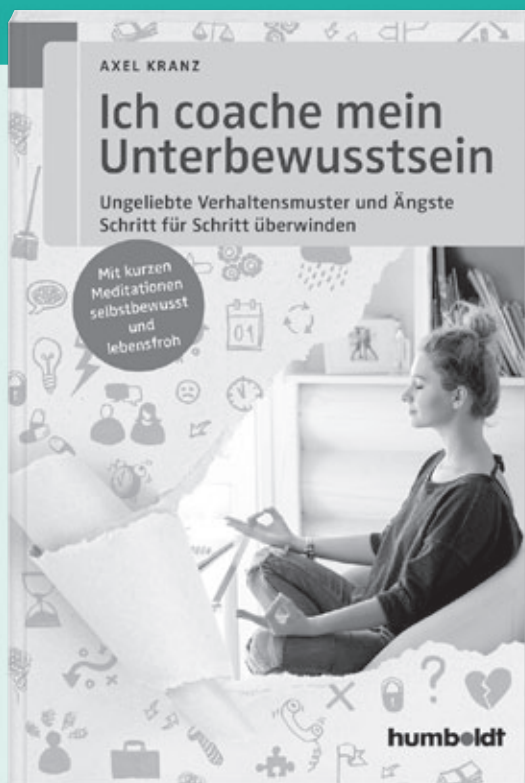
Glaubenssatz: Glaubenssätze sind Generalisierungen über verschiedene Aspekte der Welt. Sie basieren auf eigenen Erfahrungen oder den Meinungen anderer. Glaubenssätze sind Überzeugungen über uns selbst und darüber, was in der Welt um uns möglich ist. Glaubenssätze haben immer etwas mit Glauben zu tun.

Intrinsisch: Von innen her kommend. Von innen heraus. Aus sich selbst heraus. Intrinsische Eigenschaften gehören zum Gegenstand selbst und machen ihn zu dem, was er ist. Der Gegenbegriff ist extrinsisch.

Pathologisch: Pathologisch bedeutet krankhaft. Die Pathologie („Lehre von den Leiden“) ist ein Teilgebiet der Medizin, das sich mit der Beschreibung und Diagnose von krankhaften Vorgängen und Zuständen im Körper beschäftigt.

Verdrängung: Abwehr nicht gewünschter Triebregungen ins Unbewusste, sodass sie dem bewussten mentalen oder emotionalen Zugriff nicht mehr zugänglich sind. Durch Widerstand werden Inhalte dem Bewusstsein ferngehalten, dabei wird die Strebung unbewusst, jedoch nicht unwirksam.

Mein Leben selbst gestalten ...



Stand 2018, Änderungen vorbehalten.

- Schlüssiges neues Konzept: in einfachen Schritten ungeliebte, fest verankerte Prägungen verändern
- Kurze Meditationen – alltagstauglich!
- Eine einmalige Verbindung von altbewährten Meditationstechniken mit modernen Methoden zur Veränderung unserer Prägungen

Axel Kranz

Ich coache mein Unterbewusstsein

176 Seiten, 14,5 x 21,5 cm

ISBN 978-3-86910-416-4

€ 19,99 [D]/€ 20,30 [A]

Der Ratgeber ist auch als eBook erhältlich.

humboldt

...bringt es auf den Punkt.

Plaudern wie ein Profi



Stand 2018: Änderungen vorbehalten.

- Erfahrung aus erster Hand: Die Autorin ist selbst introvertiert
- Vom Ringen um Worte zur entspannten Unterhaltung: Der Ratgeber vereint pragmatische Tipps zu Gesprächstechniken mit einer veränderten Haltung
- Niemand muss sich umkrepeln, kleine Verhaltensänderungen bewirken erstaunliche Resultate.

Silke Nuthmann

Small Talk für Introvertierte

192 Seiten

14,5 x 21,5 cm, Broschur

ISBN 978-3-86910-413-3

€ 19,99 [D]/€ 20,60 [A]

[Der Ratgeber ist auch als eBook erhältlich.](#)

Schluss mit den Angstattacken!

Stand 2018, Änderungen vorbehalten.



- Lähmende Gefühle besiegen mit der wingwave®-Methode
- Bewährt und erprobt: Die Erfolgsmethode gegen Angst- und Panikattacken
- Auslöser erkennen, Auswirkungen reduzieren: Zahlreiche Übungen für den Alltag

Cora Besser-Siegmund
Schnelle Hilfe bei Angst

176 Seiten
14,5 x 21,5 cm, Broschur
ISBN 978-3-86910-511-6
€ 19,99 [D]/€ 20,60 [A]

Der Ratgeber ist auch als eBook erhältlich.

humboldt
...bringt es auf den Punkt.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-86910-671-7 (Print)

ISBN 978-3-86910-672-4 (PDF)

ISBN 978-3-86910-673-1 (EPUB)

Originalausgabe

© 2018 humboldt

Eine Marke der Schlüterschen Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG,
Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover
www.schluetersche.de
www.humboldt.de

Autor und Verlag haben dieses Buch sorgfältig erstellt und geprüft. Für eventuelle Fehler kann dennoch keine Gewähr übernommen werden. Weder die Autor noch der Verlag können für eventuelle Nachteile oder Schäden, die aus den im Buch psychologischen und praktischen Hinweisen resultieren, eine Haftung übernehmen.

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

Lektorat: Annette Gillich-Beltz, Essen

Covergestaltung: semper smile Werbeagentur GmbH, München

Covermotiv: shutterstock/Mr Aesthetics; Twin Design; notkoo;
Chief Crow Daria; owatta

Satz: PER Medien+Marketing GmbH, Braunschweig

Druck: gutenbergs beuys feindruckerei GmbH, Langenhagen

Macht Ihnen der Gedanke, vor vielen Menschen zu sprechen, Angst?

Dann ist Coach Uwe Hampel der Richtige für Sie: Denn die Angst, vor Leuten zu reden, lässt sich auflösen. Und das schneller als viele es für möglich halten. Der Ratgeber setzt dort an, wo die Angst entsteht. Unbewusste Muster müssen erkannt werden und lassen sich dann mit einem mentalen Übungsprogramm, das Uwe Hampel seit vielen Jahren erfolgreich anwendet, in positive „umprogrammieren“: eine Lernerfahrung, die unter die Haut geht. So ist es möglich, dass Menschen mit Redeangst in Zukunft sogar Freude empfinden, wenn sie eine Rede halten.



Von Redeangst zu Redespaß mit dem erprobten Ressourcen-Modell von Uwe Hampel.

UWE HAMPEL ist Heilpraktiker für Psychotherapie und Psychologischer Berater. Er ist unter anderem auf die Behandlung von Ängsten spezialisiert: Lampenfieber, Redeangst, Flugangst, Prüfungsangst. Hierfür hat er eine Kurzzeit-Therapie entwickelt, die er seit Jahren erfolgreich anwendet. Als Coach arbeitet er auch mit Klienten, die authentisch und gelassen vor Gruppen stehen möchten.

www.humboldt.de

ISBN 978-3-86910-671-7



9 783869 106717 14,99 EUR (D)