



GOLDMANN  
Lesen erleben

## *Buch*

Sich zu behaupten, sich in Beruf, Familie und Partnerschaft durchsetzen zu können, die eigenen Bedürfnisse zu erkennen und sich zu verwirklichen ist wichtig für unser Selbstwertgefühl. Doch wem das nötige Selbstvertrauen fehlt, tut sich damit schwer. Dieser Klassiker des amerikanischen Psychotherapeuten Professor Herbert Fensterheim und seiner Ehefrau Jean zeigt, wie man das Verhältnis zu sich selbst und seinen Mitmenschen voller Vertrauen aufbauen kann.

Statt lange nach den Ursachen zu fragen, gibt das Autorenpaar dem Leser praktische Methoden an die Hand, die zu einer sofortigen Veränderung führen. Schließlich verhelfen sie dem Leser zu der Erkenntnis: Auch wer nicht immer ja sagt, ist beliebt und fühlt sich wohl dabei.

## *Autoren*

**Dr. Herbert Fensterheim** war ein bekannter amerikanischer Psychotherapeut sowie Professor für klinische Psychologie. Zusammen mit seiner Frau, der Journalistin und Buchautorin **Jean Baer** schrieb er mehrere psychologische Ratgeber.

Herbert Fensterheim

Jean Baer

**Sag nicht ja,  
wenn du  
nein sagen willst**

Wie man seine Persönlichkeit  
wahrt und durchsetzt

GOLDMANN

Alle Ratschläge in diesem Buch wurden von den Autoren und vom Verlag sorgfältig erwogen und geprüft. Eine Garantie kann dennoch nicht übernommen werden. Eine Haftung der Autoren beziehungsweise des Verlags und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist daher ausgeschlossen.

Sollte diese Publikation Links auf Webseiten Dritter enthalten, so übernehmen wir für deren Inhalte keine Haftung, da wir uns diese nicht zu eigen machen, sondern lediglich auf deren Stand zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung verweisen.



Dieses Buch ist auch als E-Book erhältlich.



Verlagsgruppe Random House FSC® N001967

6 . Auflage

Überarbeitete Taschenbuchausgabe März 2013

Wilhelm Goldmann Verlag, München,

in der Verlagsgruppe Random House GmbH,

Neumarkter Str. 28, 81573 München

© der deutschsprachigen Ausgabe

1997 Mosaik Verlag, München

Originaltitel: Don't Say Yes When You Want to Say No

Originalverlag: Artisan, New York

Umschlaggestaltung: Uno Werbeagentur, München

Satz: Buch-Werkstatt GmbH, Bad Aibling

Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pößneck

BK · Herstellung: IH

Printed in Germany

ISBN 978-3-442-17368-6

[www.goldmann-verlag.de](http://www.goldmann-verlag.de)

Besuchen Sie den Goldmann Verlag im Netz



*Für Harry und Rose*

# Inhalt

Vorwort des Verfassers .....	11
»Es hat bei mir gewirkt – es kann auch bei Ihnen wirken« von Jean Baer .....	14
<b>1 Man kann lernen, normal zu sein (und nicht neurotisch) .....</b>	<b>19</b>
Verhaltenstherapie und Selbstbewusstseinstaining .....	21
Die selbstbewusste Persönlichkeit .....	23
Der theoretische Hintergrund des Selbstbewusstseinstainings .....	25
<i>Die psychologische Organisation</i> .....	31
<i>Die neurotische Spirale</i> .....	36
<b>2 Bestimmen Sie Ihre Selbstbewusstseins-Probleme .</b>	<b>46</b>
Typisierung der Personen mit Selbstbewusstseins-Problemen .....	46
Selbstbehauptung und Aggression .....	53
Ihre Rechte .....	59
Nehmen Sie Ihre eigenen Schwierigkeiten unter die Lupe .....	64
<i>Bestandsaufnahme des Selbstbewusstseins</i> .....	64
<i>Bestandsaufnahme der Verunsicherungsfaktoren</i> .....	66
Bestimmen Sie Ihre Selbstbewusstseinsziele .....	68

---

<b>3 Das Selbstbewusstseins-Laboratorium</b> .....	72
Ein Zielprogramm .....	73
<i>Wie man sich Ziele setzt</i> .....	74
Verhaltens-Aufgaben .....	81
<i>Verhaltens-Aufgaben: Unpersönliche Situationen</i> .....	83
<i>Verhaltens-Aufgaben: Soziale Interaktion</i> .....	85
Die ›Gefühlssprache‹ .....	88
<i>Die ST-Methode beim Äußern von Gefühlen</i> .....	90
<i>Laborübung: Aneignung der Gefühlssprache</i> .....	95
Nein-Sagen .....	101
<i>Laborübung: Erlernen des Nein-Sagens</i> .....	106
Die Verhaltensprobe .....	110
<i>Rekonstruktion einer Übungssitzung mit ›Verhaltensprobe‹</i> .....	115
<i>Laborübung: Einstudieren von Verhaltensweisen</i> .....	123
<b>4 Wie man sich ein Netz sozialer Kontakte schafft</b> ..	127
Das befriedigende Netz sozialer Kontakte .....	128
Das unbefriedigende Netz sozialer Kontakte .....	129
Der selbstbewusste Mensch und sein Netz sozialer Kontakte .....	137
<i>Laborübung: Verdeckte Verstärkung</i> .....	142
<i>Laborübung: Gedankensperre</i> .....	146
<i>Ein Leitfaden für Anfänger, wie man mit Zurücksetzungen fertig wird</i> .....	158
Wie man eine enge Beziehung anbahnt .....	162
<i>Laborübung: Selbstoffenbarung</i> .....	165
<b>5 Die enge menschliche Beziehung</b> .....	169
Ein Plan zur Beeinflussung von Verhaltensarten, damit Ihre Ehe besser funktioniert .....	172
<i>Laborübung: Verhaltensarten in der Ehe</i> .....	173

Verhaltens-Verträge zwischen Ehepartnern .....	177
<i>Laborübung: Kommunikation</i> .....	185
<i>Laborübung: Entscheidungsverteilung</i> .....	195
Gefahrensignale .....	196
<b>6 Die aktive Einstellung zur Sexualität</b> .....	201
Die Grundlage für Veränderungen .....	202
<i>Sexuelles Wissen</i> .....	204
Die aktive Einstellung .....	215
<i>Wie man den Prozess des sexuellen Entscheidungs-</i> <i>verhaltens verändert</i> .....	217
<i>Erste Laborübung zur Sexualität</i> .....	218
<i>Zweite Laborübung zur Sexualität</i> .....	222
<i>Weitere Schritte zu aktiver Kommunikation</i> .....	226
<i>Wie man die Häufigkeit der sexuellen Akte erhöht</i> ....	228
<i>Dritte Laborübung zur Sexualität</i> .....	229
<i>Die Sprache der Sexualität</i> .....	235
<b>7 Selbstbewusstsein durch Selbststeuerung</b> .....	239
Warum Ihnen die Selbststeuerung misslingt .....	241
Die Theorie der Verhaltensänderung .....	244
<i>Fehlender Einfluss auf Verstärkungen</i> .....	250
<i>Diskriminative Reize</i> .....	251
<b>8 Wie man seine eigenen Gewohnheiten ändert</b> ...	255
I. Identifizieren Sie die Gewohnheit, die Sie ändern möchten .....	256
II. Schließen Sie eine Art Vertrag, dass Sie Ihr Verhalten ändern wollen .....	257
III. Prüfen Sie die Situation, um festzustellen, ob Sie das unerwünschte Verhalten erschweren und das erwünschte erleichtern können .....	260



---

IV. Ermitteln Sie, welche Folgewirkungen Ihres unerwünschten Verhaltens dieses verstärken	263
V. Legen Sie sich die erwünschte Gewohnheit zu	268
<b>9 Verstärkungsmangel = Depression</b>	274
<i>Erste Laborübung bei depressiven Stimmungen</i>	277
<i>Zweite Laborübung bei depressiven Stimmungen</i>	279
<b>10 Wie man schlank wird und schlank bleibt</b>	284
Die Veränderung von Essgewohnheiten:	
ein Fünf-Punkte-Programm	286
<i>Machen Sie sich Ihre Essgewohnheiten klar</i>	286
<i>Bringen Sie die Reize unter Kontrolle</i>	288
<i>Verändern Sie Ihr Verhalten beim Essen</i>	292
<i>Verändern Sie Ihre körperlichen Betätigungen</i>	297
<i>Entwickeln Sie ein System positiver Verstärkungen</i>	300
<b>11 Selbstbehauptung im Berufsleben</b>	306
Typologie des Selbstbewusstseinsmangels im Berufs-	
leben – vom Zaghaften bis zum Ausgenutzten	308
Das ST und Ihre berufliche Tätigkeit	311
I. Machen Sie sich Ihre Ziele im Beruf klar	312
<i>Rationale Ziele</i>	313
<i>Neurotische Ziele</i>	317
II. Seien Sie aktiv!	319
III. Werden Sie sich über Ihr Können klar	321
IV. Lernen Sie, Ihre Gespanntheit unter Kontrolle zu bringen	324
<i>Laborübung zur Entspannung</i>	325
<i>Praktische Entspannungsübung</i>	328
V. Lernen Sie, die Angst unter Kontrolle zu bringen	330
<i>Die systematische Desensibilisierung bei Phobien</i>	331

<i>Desensibilisierung in realen Situationen</i> .....	333
VI. Lernen Sie, gute menschliche Beziehungen herzustellen .....	337
<i>Ein Leitfaden: selbstbewusstes Verhalten</i> .....	338
<i>Laborübung für Frauen</i> .....	347
<i>Laborübungen in Denken und Kommunikation</i> .....	348
VII. Lernen Sie, mit dem System fertig zu werden .....	350
<b>12 Die Gruppe</b> .....	356
<b>Anhang</b> .....	363
Die Vollentspannungsübung .....	363
Die mittlere Entspannungsübung .....	370
Register .....	372

## Vorwort des Verfassers

Das in diesem Buch vorgelegte Material stammt aus dreißig Jahren wissenschaftlicher und klinischer Arbeit, von denen die ersten beiden Jahrzehnte der traditionellen psychoanalytischen Methode und das dritte der Verhaltenstherapie gewidmet waren. In beiden Bereichen schulde ich so vielen Professoren, Kollegen, Studenten (und Patienten) Dank, dass es mir unmöglich ist, sie alle aufzuzählen.

Ich möchte meine Dankbarkeit gegenüber Dr. Richard N. Kohl, Professor für Psychiatrie am Medical College der Cornell University und ärztlicher Leiter der Payne Whitney Psychiatry Clinic des New York Hospital, zum Ausdruck bringen, der mit Zuspruch und Förderung zur Bildung meines ›verhaltenstherapeutischen Übungsprogramms‹ und zum Entstehen meiner therapeutischen Klinik in Payne Whitney beigetragen hat.

Zu Dank verpflichtet bin ich auch Dr. Helen S. Kaplan, außerordentliche klinische Professorin für Psychiatrie am Medical College der Cornell University und Leiterin des ›sexualtherapeutischen und -pädagogischen Programms‹ an der Payne-Whitney-Klinik – nicht nur wegen ihres kreativen Denkens auf dem Gebiet des Sexualverhaltens und des sachkundigen Ansporns, den sie mir zur Überprüfung meiner Behandlungsmethoden gegeben hat, sondern auch für lange Jahre freundschaftlicher Verbundenheit.

Der verstorbene Dr. Gregory Razran, früherer Präsident des Departments für Psychologie am Queens College, bot besonders hilfreiche Unterstützung. Er führte mich zu einem besseren Verständnis der Pawlowschen Prinzipien und ihrer Adaptation an die psychotherapeutische Behandlung. Zusammen mit seiner Ehefrau stellte er auch das Refugium in Florida zur Verfügung, wo Jean und ich dieses Buch zu schreiben begannen.

Wie ich in diesem Buch darlege, ist das Selbstbewusstseins-training (ST) kein simplifizierendes Konzept, das sich auf Tricktechniken stützt. Richtig durchgeführt berücksichtigt das ST neurophysiologische Gesichtspunkte, das Verhältnis der betreffenden Person zu anderen im sozialen Umfeld und die allgemeine psychologische Organisation des Betreffenden. Mein eigenes Denken auf diesem Gebiet verdankt viel dem Einfluss von Andrew Salter, dem New Yorker Psychologen, der allgemein als Vater der modernen Verhaltenstherapie gilt und dessen ungemein kreative Arbeit auf diesem Gebiet ihm große Anerkennung in den Vereinigten Staaten und im Ausland eingetragen hat.

Besonderen Dank möchte ich auch Dr. Arnold Lazarus aussprechen, Professor für Psychologie und Leiter des Psy D. Program in klinischer Psychologie an der Graduate School für Angewandte und Theoretische Psychologie der Rutgers University; Dr. Richard B. Stuart, Professor am Department für Psychiatrie der University of British Columbia und Präsident der Vereinigung für die Förderung der Verhaltenstherapie; und Dr. Joseph Wolpe, Leiter der verhaltenstherapeutischen Abteilung am Department für Psychiatrie der Temple University School of Medicine. Durch ihre Veröffentlichungen sowie durch briefliche und mündliche Diskussionen mit ihnen haben sie erheblich zu meiner eigenen fachlichen Entwicklung auf dem Gebiet des Selbstbewusstseinsstrainings beigetragen.

Meinen tief empfundenen Dank möchte ich Eleanor Rawson, unserer Redakteurin im Verlag David McKay Co., für das liebevolle Interesse aussprechen, das sie jedem Wort in diesem Manuskript entgegenbrachte.

Vor allem aber gilt meine Dankbarkeit meiner Frau und Mitautorin, die mich auch mit ihren sachverständigen Fragen und ihrer hartnäckigen Forderung »Lass die Theorien – sag mir, wie man sie anwenden kann« gezwungen hat, in vielem noch klarer zu denken. Sie hat einen großen Anteil an diesem Buch.

*Herbert Fensterheim, Ph. D.*

**»Es hat bei mir gewirkt – es kann auch bei Ihnen wirken«**

*von Jean Baer*

Als ich im vorgerückten Alter von vierzig Jahren heiratete, sagten alle zu mir: »Was du für ein Glück hast!«

Sie hatten Recht. Ich bekam einen Mann, der intelligent, sexy, aufrichtig und rücksichtsvoll ist und außerdem ein bisschen wie Yul Brynner aussieht. Das war für mich damals das Wichtigste. Aber was für ein Glück ich wirklich hatte, das ahnte ich damals nicht. Mein Mann, Dr. Fensterheim, ein klinisch tätiger Psychologe, hat sich auf die Verhaltenstherapie spezialisiert, und eine ihrer wichtigsten Formen ist das Selbstbewusstseinstaining (ST).

Menschen ›wie du und ich‹ würden bei mir zuallerletzt annehmen, dass ich irgendeine Form von ST nötig hätte. Ich komme zurecht. In meiner Arbeit habe ich jede Minute mit Schwierigkeiten und drängenden Terminen zu tun, aber ich schaffe es. Leute ›wie du und ich‹ wissen allerdings nicht, dass ich achtzehn Jahre im gleichen Job verbrachte, jeden Tag darauf gefasst, dass mir gekündigt würde. Noch mehr: Ich träumte nicht mal von einem anderen Arbeitsplatz. Wo kriegst du denn schon eine neue Stellung?, sagte ich mir. Wer würde dich denn wollen? Und was wärest du ohne deinen herrlichen Job? *Nichts*, habe ich mir selbst zur Antwort gegeben – und das, obwohl ich im Lauf der Jahre mehrere Leistungsprämien erhalten hatte.

In meinem Privatleben war ich genauso schüchtern. Es gefiel mir, dass alle meine Freunde zu mir kamen, wenn es ihnen dreckig

ging. »Du bist der Engel mit der Hühnersuppe«, so nannten sie mich, schon in den Zeiten, bevor Portnoy die mütterliche Glücke seines berühmten Romans beschrieb. Ja, ich kam mit der Hühnersuppe. Wenn sie mit Grippe im Bett lagen, dann saß ich mit meinem selbst gekochten Süppchen da. War ich aber selber krank, dann ließ sich keiner blicken. Das zu verlangen, wäre mir nie eingefallen. Und wenn mich jemand um etwas bat – zum Einkaufen gehen oder ein Abendessen geben, damit eine unverheiratete Freundin einen »neuen Typen« einladen konnte –, konnte ich es ihm nicht abschlagen. Immerfort musste ich in letzter Minute zu Notlügen greifen, weil ich meine Zusagen nicht einhalten konnte.

Dann, zwei Jahre nach meiner Heirat, wurde alles anders. Eines Tages brach ich in Tränen aus. Herb fragte: »Kann ich dir helfen?« Alle meine Ängste brachen aus mir hervor. »Wir haben eine neue Verlagsleitung. Mich werden sie als Erste an die Luft setzen ... Seit zwei Jahren mache ich Recherchen für ein Buch über Paris um die Jahrhundertwende, aber ich müsste dich verlassen und auf ein Jahr nach Paris gehen, wenn ich es schreiben wollte. Außerdem ist das Thema sowieso zu schwierig für mich ... Meine Freunde stellen immerzu Forderungen an mich ... Meine Familie kritisiert an mir herum ... Manchmal kritisiert auch du mich.«

Herb hörte sich diese Sturzflut von Klagen an. Und dann sagte er, genauso ruhig, wie er sicher mit verstörten Patienten umgeht: »Erst wirkst du so selbstbewusst, aber in Wirklichkeit bist du völlig verunsichert. Du hast eine ganze Menge von Zielen durcheinander gebracht. Du hast das Ziel, dass die Leute dich mögen, mit dem Ziel, dass sie dich respektieren, verwechselt. Du hast dabei einfach vergessen, dass so etwas nur schrittweise geht. Du setzt dich entweder mit all deinen Kräften ein oder wirfst alles hin. Reden wir doch einmal über ein paar Ziele. Was hast du mit deinem Leben vor?«

Ich sagte: »Ich möchte meinen Job wechseln, wieder ein Buch schreiben und ein bisschen Frieden haben. Ich hab es satt, dass alle an mir herummäkeln.«

Was den Job betraf, so meinte Herb: »Du sitzt jetzt da seit achtzehn Jahren, hast dich nie durchgesetzt, und eingebracht hat es dir nichts als Schufferei! Wenn ihr einen neuen Chef habt, dann kann es dir passieren, dass du rausgesetzt wirst, wenn du dir keine neue Aufgabe für dich ausdenkst. Versuch es doch mal!« Was ich versuchen könnte, wusste ich. Sofort nach unserer Rückkehr in die Vereinigten Staaten schrieb ich an meinen Boss und legte ihm dar, wie meine Talente in einem anderen Aufgabenbereich genutzt werden könnten. Ich wurde versetzt und erhielt eine Gehaltsaufbesserung. Außerdem war ich eine von fünf aus der ›alten Garde‹, denen nicht gekündigt wurde.

Was mein Buch über Frankreich anging, so sagte mir Herb etwas, an das ich mich jetzt jedes Mal halte, wenn ich nicht mehr weiter weiß. Er sagte: »Vielleicht kannst du es jetzt nicht schreiben, aber möglicherweise ist es ein Ziel für später. Vielleicht wirst du's schließlich doch schreiben. Lass es sich entwickeln. Aber es gibt anderes, was du tun kannst, bevor du es anpackst. Es geht nicht darum, entweder das Buch über Frankreich zu schreiben oder gar nichts zu schaffen.« Ich machte mich sofort an ein nichthistorisches Sachbuchthema, das sich in New York schreiben ließ – das Ergebnis war mein Buch *The Second Wife*.

Was Freunde und Familie betraf, bemerkte er Folgendes: »Dieses Bedürfnis, dass die Leute dich mögen, frisst dich so auf, dass du dafür deine eigene Selbstachtung opferst. Wenn man dich kritisiert, müsstest du diese Kritik bewältigen können, ohne den Respekt vor dir selbst zu verlieren. Jetzt aber, wenn Freunde und Angehörige an dir etwas aussetzen, bist du nur verletzt und frisst es in dich hinein. Das heißt aber, dass du schweigend zustimmst, und dann hasst du dich selber. Ein ein-



facher Satz, wie ›ich finde das nicht richtig, was ihr sagt‹, verändert alles. Und vielleicht lernst du schließlich, sie ebenfalls zu kritisieren, und dann hören sie schon damit auf.« Plötzlich wurde mir klar, dass ich vielleicht zu kleimütig war, es aber nicht zu bleiben brauchte.

Diese paar Ratschläge haben in nur zwei Jahren Folgendes bewirkt:

Ich vertauschte meinen Job mit einem viel anspruchsvolleren innerhalb der gleichen Firma und erhielt eine 25-prozentige Gehaltserhöhung.

Vor kurzem kam wieder eine neue Firmenleitung ans Ruder, und meine Abteilung wurde aus wirtschaftlichen Gründen aufgelöst. Diesmal bekam ich wirklich die Kündigung. Aber fühlte ich mich deswegen wie ein ›Nichts? Keine Spur. Ich war dankbar für die Chance, mich auf die eigenen Beine stellen zu können. Außerdem hatte ich nach sechs Wochen mehr Aufträge in der Tasche, als ich sonst in einem ganzen Jahr verdiente. Zu meinem Mann sagte ich: »Alle machen mir Angebote. Und ich dachte, wenn ich keinen Job hätte, wäre ich gar nichts.« Er darauf: »Du warst die Einzige, die das gedacht hat.«

Ich habe gelernt, meinen so genannten Freunden selbstbewusst gegenüberzutreten, wenn sie mir mit solchen Bemerkungen, wie »Die Bücher, die du schreibst, kann doch jeder schreiben – du setzt dich einfach hin und tippst sie runter«, den Mumm nehmen wollen. Zuerst antwortete ich ihnen: »Wie könnt ihr so mit mir reden?« Und dann nur ein kurzes, selbstbewusstes: »Neidisch?«

Ich habe gelernt, unzumutbare Bitten abzulehnen. Wenn meine Stiefmutter mich (die einzige ihrer Töchter und Nichten, die ganztätig beschäftigt ist) bittet, auf ihren Hund aufzupassen, passiert es mir nicht mehr, dass ich ja sage und dann ein

Vierteljahr dafür büße, während sie in Kalifornien Urlaub macht. Heute sage ich zu ihr: »Tut mir Leid, aber ich kann nicht.« Und dann fällt ihr plötzlich ein: »Na ja, für Brownie ist's doch besser in der Hundepension.«

Ich bin im Stande, zu meinem Mann zu sagen: »Nein, dazu habe ich einfach keine Lust.«

Ich weiß, es ist besser, seine Meinung zu sagen, als den Mund überhaupt nicht aufzutun.

Ich habe eine Reihe von Haupt- und Nebenzielen. In fünf Jahren werde ich mein Buch über Frankreich schreiben! Wirklich!

Der Vortrag, den mein Mann mir damals am Strand von Korsika gehalten, und das Selbstbewusstseinstaining, das er seither mit mir durchgeführt hat, haben mein Leben völlig verändert. Meine ganze Verzagtheit ist einem zielstrebigem Handeln gewichen. Ich kenne jetzt meinen Weg. Und das alles, weil ich gelernt habe, dass der Schlüssel zu einem glücklichen, nichtneurotischen Leben in einem einzigen kleinen Wort liegt – Selbstbehauptung.

Bei mir hat es gewirkt. Es kann auch bei Ihnen wirken. Wie, das erklären wir Ihnen in diesem Buch.

# 1 | Man kann lernen, normal zu sein (und nicht neurotisch)

Jeder Mensch will sein Leben mit Würde leben, will Selbstverwirklichung. Aber das Leben hinterlässt Narben, die uns von diesen Zielen ablenken. Die Gesellschaft bringt uns ein Verhalten bei, das mit diesen Zielen unvereinbar ist.

Die Folge ist, dass es in der Welt zahlreiche Menschen gibt, die ihre eigenen Vorzüge und Stärken nicht erkennen oder die sich als Unterlegene, Minderwertige verhalten, weil sie sich für unterlegen und minderwertig halten. Es ist ihnen unmöglich, Gefühle wie Zorn oder Zärtlichkeit auszudrücken; manchmal kennen sie solche Empfindungen nicht einmal. Sie erfüllen demütig die Wünsche anderer und verschließen ihre eigenen in sich selbst. Da sie nicht Herr ihres eigenen Lebens sind, werden sie immer unsicherer. Sie können sich nicht behaupten.

Die Psychologie spricht bei solchen Menschen von einer *inhibitorischen Persönlichkeit*. Sie haben tausend Gründe, nicht aktiv zu sein, zehntausend, um sich auf sich selbst zurückzuziehen. Da es ihnen an Selbstsicherheit fehlt, lassen sie ihr Leben von den Vorschriften und Launen anderer bestimmen. Sie wissen nicht, was sie sind, was sie fühlen, was sie wollen.

Das Gegenteil sind Menschen mit exzitatorischer Persönlichkeit. Sie haben keine Angst vor ihren Gefühlen, fürchten sich weder vor der Nähe anderer Leute noch davor zu kämpfen. Sie handeln aus der Position der Stärke, wissen, wer sie sind und was sie wollen. Ihr Motto ist die Selbstbehauptung.

Leute, die an mangelndem Selbstbewusstsein leiden, erkennen oft nicht, dass es sich um ein emotionales Problem handelt. In ihrer Passivität und Angst greifen sie zu Entschuldigungen: »Wenn ich meinem Mann widerspreche, wird er wütend auf mich« ... »Wenn ich das ablehne, mag sie mich nicht mehr« ... »Mein Chef setzt mich auf die Straße, wenn ich mehr Gehalt verlange« ... »Warum soll ich's denn versuchen, ich schaff's ja doch nicht.«

Solche Menschen erleiden ohne Zweifel die traurigen und ernstesten Folgen ihrer Unfähigkeit zur Selbstbehauptung: Sie wachsen und entwickeln sich nicht in ihrer eigenen Person, sie sind erfolglos, haben unentwickelte Beziehungen zu anderen, sind innerlich geängstigt und zeigen psychosomatische Symptome, die von Mattigkeit und Migräne bis zu Magengeschwüren und Impotenz reichen.

*Dieses Verhalten mit seinen unglücklichen Folgen ist erlernt. Obwohl es ein neurotisches Verhaltensmuster darstellt, das oft ein ganzes Leben begleitet, kann man es durch Lernen ablegen.*

Sie können die Antworten auf Ihre Probleme in einer wissenschaftlichen Technik, dem Selbstbewusstseinstaining, finden, mit dem Sie Ihr Handeln und damit Ihre Einstellung und Gefühle sich selbst gegenüber ändern. Das Selbstbewusstseinstaining (wir wollen es ab jetzt kurz ST nennen) geht von der Grundannahme aus: Sie haben unbefriedigende Verhaltensformen gelernt, die Sie zu einem unglücklichen und gehemmten Menschen machen, der Angst hat, zurückgestoßen zu werden, der sich vor engen Beziehungen fürchtet und nicht wagt, sich anderen gegenüber zu behaupten. Und ebenso, wie man Ihnen (oder Sie sich selbst) ein neurotisches Verhalten beigebracht hat, können Sie sich beibringen, normal zu sein.

## Verhaltenstherapie und Selbstbewusstseinstaining

Mehr als ein Jahrhundert hindurch haben Wissenschaftler bei der Untersuchung zahlreicher Formen des Verhaltens Tausende und Abertausende von Experimenten durchgeführt und im Verlauf dieser Studien erkannt, dass das menschliche Verhalten gewissen Gesetzen, Regeln folgt. Sie sind zu der Erkenntnis gekommen, dass Verhalten unter bestimmten Bedingungen verändert werden kann und dass diese Gesetze der Verhaltensänderung sich auf die Probleme von Menschen praktisch anwenden lassen.

Ungefähr vor einem Vierteljahrhundert wurde dieses Wissen über das Verhalten zum ersten Mal in der klinischen Behandlung angewandt, nämlich mit der Einführung der Verhaltenstherapie, einer radikal neuen Technik, die auf der Voraussetzung basiert, dass das, was man tut, einen Einfluss darauf hat, wie man als Mensch beschaffen und zu sich selbst eingestellt ist. Indem man die *Symptome* neurotischen Verhaltens verändert, verändert man auch sich selbst.

Bis zum ersten Auftreten der Verhaltenstherapie (die wir von jetzt an VT nennen wollen) hatte das Verhalten an sich nur geringe Bedeutung in der therapeutischen Behandlung. Bis vor fünfundzwanzig Jahren gingen sämtliche Behandlungsmethoden auf Freud zurück und von der Vorstellung aus, dass die Menschen grundsätzlich so lange hilflos sind, bis sie die Konflikte, Kräfte und Phantasien, die im Unbewussten wirken, und die Traumata aus der frühen Kindheit erkennen, die sie hervorgerufen haben. Psychoanalytisch orientierte Therapeuten sagen, dass das, was Sie tun, von dem beeinflusst wird, was Sie in Ihrem Unbewussten sind. In Ihrem Verhalten spiegle sich nur Ihr Unbewusstes.

Die VT geht vom umgekehrten Standpunkt aus. Während die Psychoanalyse fragt: »Warum bist du so?«, stellt die VT die Frage: »Was können wir tun, um dich *jetzt* zu verändern?« Die VT nimmt das Problem des Betroffenen so, wie es im gegenwärtigen Augenblick gegeben ist, identifiziert die spezifischen Verhaltensarten, die verändert werden müssen, um seine Schwierigkeiten zu lösen, und versucht systematisch, diese Veränderung herbeizuführen. Dabei verwendet sie vor allem, doch nicht ausschließlich, Methoden, die aus der Lern- und Konditionierungspsychologie abgeleitet sind, und legt das Schwergewicht der Analyse auf beobachtbare Verhaltensarten, die durch Zählen oder Messen erfasst werden können, und nicht auf unbewusste Prozesse, Antriebe oder Konflikte. Wenn eine angestrebte Veränderung nicht eintritt, dann nimmt der Verhaltenstherapeut an, dass er etwas falsch macht. Er überprüft und revidiert seinen Ansatz, bis er die erwünschten Ergebnisse erreicht.

Die VT steht nicht in diametralem Gegensatz zu Freud, Jung oder Karen Horney. Aber sie vertritt die These, dass die Vergangenheit unwesentlich ist, wenn es darum geht, Menschen zu verändern, und dass man nicht angesichts des kosmischen Unbewussten in passiver Hilflosigkeit die Waffen zu strecken braucht.

Die VT ist der Ansicht, dass man, wenn man eine Gruppe von Phobien erlernt hat, die in bestimmten Situationen auftreten (sowohl unpersönliche, wie die Abneigung gegen das Reisen mit dem Flugzeug, oder zwischenmenschliche, wie die Furcht, zurückgestoßen zu werden), sein Verhalten so verändern kann, dass man angstfrei reagiert. Die VT vertritt die Auffassung, dass man unerwünschte Gewohnheiten wie unmäßiges Essen oder depressives Grübeln ablegen und durch erwünschtes Verhalten ersetzen kann. Die VT sagt Ihnen, dass Sie sich von

Spannungszuständen befreien und diese durch einen Zustand innerer Ruhe ablösen können.

Im vorliegenden Buch werden wir uns mit sämtlichen Arten dieses Verhaltens beschäftigen, vor allem aber wird das Schwergewicht auf der Art und Weise liegen, *wie wir zu Menschen und zu unserer Umwelt in Beziehung treten*. Diesen Bereich der VT nennen wir Selbstbewusstseinstraining.

## Die selbstbewusste Persönlichkeit

Der wirklich selbstbewusste Mensch besitzt vier Charaktermerkmale:

Er scheut sich nicht, sich zu enthüllen. Durch Worte und Handlungen macht er klar: »So bin ich. So fühle ich, so denke ich und so sehen meine Wünsche aus.«

Er ist zur Kommunikation mit Menschen auf allen Ebenen fähig, mit Fremden, Freunden, mit Angehörigen. Diese Kontaktbereitschaft ist immer offen, direkt, aufrichtig und angemessen.

Er hat eine aktive Lebenseinstellung. Er strebt nach den Dingen, die er will. Im Gegensatz zum passiven Charakter, der wartet, dass die Dinge passieren, versucht er, das selbst zu bewirken.

Er handelt so, dass er *sich achtet*. Da ihm bewusst ist, dass ihm nicht alles gelingen kann, akzeptiert er seine Grenzen. Trotzdem versucht er immer, das Beste herauszuholen, so dass er, ob er gewinnt, verliert oder nur ein Unentschieden erreicht, immer seine Selbstachtung behält.

Angemessenes Selbstbewusstsein kann durch unangemessenes Lernen beeinträchtigt werden. Man wird dazu konditioniert, bestimmte Dinge zu fürchten. Dabei kann es sich um so-

ziale Beziehungen handeln, wie bei der Furcht, unbeliebt zu sein oder abgewiesen zu werden, oder um innere Empfindungen wie Furcht, Angst, Zorn oder Gefühle der Zärtlichkeit auszudrücken. Wenn man bestimmte Situationen fürchtet, versucht man den Umständen aus dem Wege zu gehen, die zu ihnen führen, wodurch selbstbewusstes Verhalten gehemmt wird und einem die aktive Steuerung des eigenen Lebens entgleitet.

Viele Leute stellen sich unter Selbstbewusstsein etwas Falsches vor. Sie verwechseln es mit Aggressivität und sagen sich: »Aggression ist immer schlecht.« Sie sehen nicht den Unterschied, ob die Menschen einen sympathisch finden oder achten. Sie erkennen nicht den Grundunterschied zwischen Egoismus im schlechten und egoistischem Verhalten im guten Sinn.

Manchen Leuten fehlt es an Selbstbewusstsein, weil sie es nicht durch Erfahrung und Übung erworben haben. Von anderen überflügelt, die auch nicht begabter sind als sie, bleiben sie jahrelang im gleichen Job, weil sie nicht wissen, wie man es anstellt, befördert zu werden. Andere können Kränkungen und Zurücksetzungen nicht ertragen, weil sie einige der Reaktionen nicht kennen, mit denen man solches Verhalten kontern kann (wir führen sie in Kapitel IV vor). Andere wieder sagen ja zu Bitten, obwohl sie gar nicht ja sagen wollen; sie handeln so, weil sie niemals die Kunst des Neinsagens gelernt haben.

Im ST fungiert der Therapeut als Lehrer. Sein Ziel ist es, dem Patienten zu helfen, dass er begreift, was an seiner Lebensgestaltung falsch ist und wie er sie verändern kann. Das ST legt wenig Gewicht auf das Unbewusste und betont zwei Faktoren:

Erstens die Identifizierung des veränderungsbedürftigen Verhaltens, ob Furcht vor menschlicher Nähe oder das Fehlen von psychischen Fertigkeiten, die man in seinem Job braucht; zweitens eine mit dem Patienten vorgenommene Planung eines systematischen Programms zur Erreichung der Ziele, die er anstrebt.



## Der theoretische Hintergrund des Selbstbewusstseinsstrainings

Um die theoretische Basis des Selbstbehauptungstrainings zu verstehen, muss man sich ein Bild von den Lerntheorien Iwan Pawlows verschaffen.

Der russische Physiologe Pawlow ist vor allem wegen seines Experiments bekannt, das er zu Anfang des Jahrhunderts mit einem Hund, einem Stück Fleisch und einer Glocke durchführte. Er demonstrierte, dass Verhalten (in diesem Fall Speichelabsonderung), zu dem es in Anwesenheit eines bestimmten Reizes (Nahrung) kam, auch durch einen anderen Reiz (die Glocke) ausgelöst werden konnte, wenn der zweite mit der Nahrung gekoppelt wurde. Schließlich kommt es so weit, dass die Glocke allein beim Hund Speichelabsonderung bewirkt. Dieser neue, erlernte Reflex wird bedingter Reflex genannt.

Tatsächlich hatte sich Pawlow vorgenommen, die Eigenschaften des Nervensystems zu bestimmen, die es Tieren und Menschen möglich machen, sich anpassend gegenüber sich verändernden Umweltbedingungen zu verhalten.

Er entdeckte, dass das Nervensystem zwei Aspekte hat:

1. Es gibt einen ererbten Teil des Nervensystems. Der Evolutionsprozess hat dazu geführt, dass das Nervensystem so strukturiert ist, dass bestimmte Reize bestimmte Reaktionen auslösen. So reagiert der Hund auf den Nahrungsreiz mit Speichelabsonderung, weil Äonen der Evolution diese Reaktion zu einem integralen Teil seines Nervensystems gemacht haben. Das Gleiche geschieht, wenn die Pupille sich in Reaktion auf die Lichteinwirkung verändert.

Das Nervensystem des Menschen enthält auch bestimmte Charakteristika, welche die Persönlichkeit beeinflussen. Psychologen sprechen hier von ›Temperament‹. Dabei handelt es sich

um biologische Faktoren, welche die Reizsensibilität, das allgemeine Energieniveau und die Neigung zu gewissen Stimmungen wie Depressivität und Aggressivität beeinflussen. Dieses ererbte Temperament bewirkt, dass manche Menschen rascher und intensiver reagieren als andere. Aber die Tatsache, dass Temperamentcharakteristika im Nervensystem eingebaut sind, heißt noch nicht, dass sie nicht durch Lebenserfahrungen beeinflusst, modifiziert oder erheblich verändert werden könnten.

2. Ein Mensch muss in einer aktiven Beziehung zu seiner Umwelt leben und auf Veränderungen in der Außenwelt mit Veränderungen in seinem Nervensystem reagieren. Während die Situation sich ändert, lernt man selbst, sich zu verändern. Dies meinte Pawlow mit dem bedingten Reflex.

Besonders bedeutsam unter den Forschungsergebnissen Pawlows waren seine Begriffe exzitatorischer und inhibitorischer (erregender und hemmender) Kräfte und ihres Zusammenspiels:

Die *Exzitation* ist der im Gehirn ablaufende Prozess, der die Aktivität erhöht und die Bildung neuer bedingter Reaktionen erleichtert.

Die *Inhibition* ist ein Dämpfungsprozess, der die Aktivität und die Fähigkeit, Neues zu lernen, herabsetzt.

Seit den Tagen Pawlows haben drei Theoretiker – Andrew Salter, Dr. Joseph Wolpe und Dr. Arnold Lazarus – verschiedene Konzepte des Selbstbewusstseinstrainings entwickelt, die alle, direkt oder indirekt, von Pawlow ausgehen.

Andrew Salter, ein führender New Yorker Psychologe, der die moderne Verhaltenstherapie begründet hat, benützt die Pawlowschen Konzepte von Exzitation und Inhibition als Basis für die Behandlung nervöser Störungen. Wenn exzitatorische Kräfte dominieren, sind die Betroffenen handlungsorientiert und emo-

tional frei. Sie treten dem Leben unbefangen selbstständig gegenüber. Das Übergewicht inhibitorischer, hemmender Kräfte macht die Betroffenen ratlos und ängstlich; sie leiden an »emotionaler Verstopfung«. Ihre Selbstsicherheit ist geschwächt, und sie tun ständig Dinge, die sie eigentlich nicht tun wollen. Psychische Gesundheit verlangt ein Gleichgewicht exzitatorischer und inhibitorischer Kräfte im Gehirn des Betroffenen. Nach Andrew Salter leidet der Neurotiker immer an übermäßiger Hemmung.

Die Therapie verfolgt das Ziel, die exzitatorischen Prozesse in Gang zu setzen und zu stärken und damit ein neues Gleichgewicht zu schaffen, in dem sie die Gehirnfunktion dominieren können. Dies wird dadurch erreicht, dass man den Patienten dazu bringt, bewusst exzitatorisch zu handeln. Sein Handeln erhöht das Maß der Exzitation in der Großhirnrinde, bis sich spontan ein neues Gleichgewicht zwischen Exzitation und Inhibition einstellt und das neue Verhalten zu einem »natürlichen« Teil der Persönlichkeit wird. So steht an erster Stelle eine Veränderung im Verhalten, die ihrerseits die biologische Verfassung des Gehirns verändert, was wiederum die gesamte psychische Befindlichkeit und Persönlichkeit des Patienten beeinflusst. Salter nennt den exzitatorischen Menschen eine »direkte« Persönlichkeit. »Er reagiert spontan nach außen gerichtet auf seine Umwelt ... Er trifft rasche Entscheidungen und liebt die Verantwortung. Vor allem ist der exzitatorische Charakter frei von Angst. Er ist ein wirklich glücklicher Mensch.«

Dr. Joseph Wolpe, Professor für Psychiatrie und Verhaltenstherapeut an der School of Medicine der Temple University, definiert selbstbewusstes Verhalten als den »angemessenen Ausdruck aller Gefühle, außer Angst, gegenüber einem anderen Menschen«. Es kommt vor, dass man wegen seiner Ängste vor zwischenmenschlichem Kontakt unfähig ist, sich über die schlechte Bedienung in einem Restaurant zu beschweren, Freun-

den zu widersprechen, deren Meinung man nicht teilt, in einer Gesellschaft, wo man sich langweilt, aufzustehen und wegzugehen, einen Untergebenen zu rügen, Zuneigung, Wertschätzung oder Lob auszudrücken. Dr. Wolpe's Ziel besteht darin, die interpersonellen Ängste und Befürchtungen zu vermindern, die einen davon abhalten, so zu handeln.

Dabei bedient er sich des ›Prinzips der reziproken Inhibition‹ das zu einem Eckpfeiler der Verhaltenstherapie geworden ist. Dieses Prinzip sagt aus: »Wenn es möglich ist, in Gegenwart angsterweckender Reize eine angsthemmende Reaktion zu bewirken, wird diese die Verbindung zwischen diesen Reizen und der Angst schwächen.«

So bringt Dr. Wolpe bei der therapeutischen Behandlung im ST seinen Patienten bei, auf soziale Situationen mit Zorn, liebevollem Verhalten oder jeder anderen Emotion zu reagieren, die angsthemmend wirkt. Dr. Wolpe lässt den Patienten die spannungserzeugenden Situationen im Rollenspiel simulieren. Dann bringt er ihm bei, im Rollenspiel andere Gefühle als Angst zum Ausdruck zu bringen. Jedes Mal, wenn der Patient eine Szene mit Erfolg durchspielt, schwächt er die Verbindung zwischen den sozialen Reizen und der Angstreaktion, bis die Angst vollkommen verschwindet. Während dieses Lernprozesses überträgt der Patient das Training auf die reale Lebenssituation, wobei sein Verhalten selbstbewusster wird.

Dr. Arnold Lazarus, Professor der Psychologie und Leiter des Psy. D. Program in klinischer Psychologie an der Graduate School of Applied and Professional Psychology der Rutgers University, betont vom soziopsychologischen Ansatz her die »emotionale Freiheit« als »das Erkennen und angemessene Ausdrücken jedes einzelnen affektiven Zustandes«. Es genüge nicht zu wissen, was man fühlt, man müsse es auch ausdrücken, und zwar angemessen ausdrücken.

Selbstbewusstes Verhalten tritt als jener Aspekt »emotionaler Freiheit« in Erscheinung, der das Eintreten für die eigenen Rechte betrifft. Dabei geht es darum: 1. dass man seine Rechte kennt; 2. dass man entsprechend handelt; und 3. dass dieses Handeln sich im Rahmen des Strebens nach emotionaler Freiheit vollzieht.

Ein Mensch, dem es nicht gelingt, für seine Rechte einzutreten, hat wenig Freiheit, empfindet Unbehagen und Ängstlichkeit. Es kann vorkommen, dass er in seinem Drang nach Freiheit manchmal »bösaartig« wird und zu unangemessen heftigen Ausbrüchen neigt. Für solche Menschen besteht das Selbstbewusstseinstraining darin, ihnen beizubringen, ihre legitimen Rechte zu erkennen, sie zu vertreten und zu verhindern, dass sie ihnen weggenommen werden. Dr. Lazarus vertritt auch die Ansicht, dass zum Erkennen der eigenen Rechte ebenso das Erkennen und Respektieren der Rechte anderer gehört.

Von der Theorie und den verschiedenen Therapiemethoden abgesehen, postuliert das ST zweierlei:

1. Die Vorstellung von sich selbst beruht auf dem, was man tut. Je mehr man für sich selbst eintritt und in einer Weise handelt, vor der man selbst Achtung hat, umso größer ist das Selbstwertgefühl.

Daraus abgeleitet ist meine Grundgleichung:

Selbstbewusstsein = Selbstwertgefühl.

Diese Formel ist genau genommen von einer Gleichung abgeleitet, die William James aufgestellt hat. Sie lautet:

Selbstwertgefühl = Erfolg  
Aspirationen

William James' Formel setzt sich aus zwei Teilen zusammen. Beim ersten geht es um das notwendige Tun, um zum *Erfolg* zu gelangen, um die Leistung der Arbeit und den Erwerb der sozialen Fertigkeiten, die für diesen Zweck notwendig sind. Die *Aspiration* betrifft Ihre Ziele (das, worin Sie Erfolg haben möchten). Dabei geht es um Auswahl und Entscheidung, denn James war sich darüber im Klaren, dass man viele unrealistische und widersprüchliche Ziele haben kann und dass das Erreichen eines Zieles zwangsläufig den Verzicht auf ein anderes verlangt. Deshalb gab er den Rat, derjenige, »der sein wahrstes, stärkstes, tiefstes Ich sucht, muss diese Liste (möglicher Ziele) überprüfen und sorgfältig dasjenige herausuchen, mit dem er seine Erfüllung verbindet.«

Im Kern wollte James damit sagen, dass Selbsterfüllung nur möglich ist, wenn man sich mit gewissen Grenzen abfindet, und dass das Selbstwertgefühl dem Grad gleich ist, in dem man diese Erfüllung erreicht. Mehrere Theoretiker haben seither diese These ausgebaut, die auch einen der Eckpfeiler der von Karen Horney vertretenen psychoanalytischen Theorie bildet.

Nun ist jedoch seit den Tagen von William James die Welt komplexer und zynischer geworden. Faktoren, auf die man keinen Einfluss hat, bewirken, dass man möglicherweise alles richtig macht, trotzdem aber nicht zum »Erfolg« kommt. Im ST hat sich das Ziel vom Endprodukt (dem Erfolg) auf *den Prozess* verlagert (wie Sie sich bei Ihrem Streben nach dem Erfolg verhalten). Die Verhaltensweisen, die das Erfolgsstreben verlangt, bilden jene, die wir »selbstbewusst« nennen. Allein schon der Akt, ein Ziel auszuwählen, besagt: »Das bin ich. Das ist es, was ich will.« Sich auf ein Ziel zuzubewegen, verlangt eine aktive Einstellung, die Beherrschung von Lebenssituationen und des eigenen Ich. Persönlichere Ziele erfordern eine offene Kommunikation mit anderen Menschen. In welchem Maß Sie zur

Selbstbehauptung fähig sind, bestimmt das Maß Ihres Selbstwertgefühls.

Der Unterschied zwischen der James-Formel und meiner ST-Gleichung liegt in der Betonung des tatsächlichen Erfolges. Die ST-Formel besagt, dass Sie, solange Sie selbstbewusst handeln, ihr Selbstwertgefühl bewahren. Es kann sein, dass Sie scheitern und sich enttäuscht und niedergeschlagen fühlen, aber der Kern Ihres Selbstwertgefühls ist unangetastet. Sie können diese These als Maßstab für selbstbewusstes Verhalten benutzen. Wenn Sie Zweifel haben, ob eine bestimmte Handlung selbstbewusst war, fragen Sie sich, ob sich Ihr Selbstwertgefühl auch nur ein bisschen gesteigert hat. Beantworten Sie diese Frage mit ja, so war sie selbstbewusst. Ist Ihre Antwort nein, war sie es nicht.

2. Verhaltensweisen existieren nicht für sich allein, sondern stehen in Wechselbeziehung zu anderen und bilden Muster, die wir die psychologische Organisation nennen.

## Die psychologische Organisation

**Kindheit.** Die Eltern sind das Fundament kindlicher Geborgenheit. Wenn die Abhängigkeit des Kindes von den Eltern positiven Charakter hat, gewinnt das Kind die Stärke und Sicherheit, seine psychologische Organisation umzustrukturieren und so in die Adoleszenz einzutreten. Manchen Menschen gelingt dies nicht. Sie gehen durchs Leben und lassen nicht von den Zielen und Gewohnheiten der Kindheit. Sie machen alle Menschen zu Eltern und halten in mancher Hinsicht – manchmal offenkundig, zuweilen subtil verborgen – an der kindlichen Erwartungshaltung fest. Diese Bedauernswerten suchen nach dem »guten Vater« oder der »guten Mutter« in Gestalt von Gatten und Freunden, die sie im Kummer trösten und ihnen die bedin-

gungslose Liebe schenken sollen, die eine Mutter dem Säugling spendet. Sie wollen um ihrer selbst willen (gleichgültig, welche Art Mensch sie sind) geliebt werden, nicht um dessentwillen, was sie tun und leisten. Da dieser Anspruch unerfüllbar bleiben muss, gehen solche Menschen gekränkt und enttäuscht durchs Leben.

**Adoleszenz.** Der Heranwachsende bildet eine neue Verhaltensorganisation, in der das Ziel, Sicherheit zu erlangen, sich von den Eltern auf die Altersgenossen verlagert. Nun gewinnt er sein Sicherheitsgefühl daraus, zu einer Gruppe zu gehören und in der Gruppe akzeptiert und anerkannt zu werden. Manche Menschen bringen es nie fertig, diese Phase zu verlassen. Die Gruppenzugehörigkeit bleibt das Fundament ihrer Sicherheit. Ein solcher Mensch entwickelt sich nie aus der Adoleszenz hinaus. Er bleibt ein inhibitorischer Charakter, weil er neben der Gruppe nie eine eigene Identität gewinnt, immer nur daran denkt, was die anderen denken, und sich in seinem Verhalten nach dem Denken anderer richtet, denn eine negative Einstellung anderer zu ihm könnte zum Ausschluss aus der Gruppe führen.

**Erwachsenenalter.** Mit dem Ende der Adoleszenz vollzieht sich eine Veränderung. Der Erwachsene braucht die Gruppe für seine Sicherheitsbedürfnisse nicht mehr. Nun kann es sein, dass im Mittelpunkt seines Lebens nur eine kleine Anzahl von Menschen stehen – ein paar enge Freunde, ein Freund oder eine Freundin. In diesem Stadium entwickeln sich tiefere, dauerhaftere Beziehungen, von denen eine zur Ehe führen kann. Die enge Beziehung zu einem anderen Menschen hilft, dass man seine eigene, wahre Individualität findet und zum Ausdruck bringt, sowohl innerhalb der Beziehung als auch im Leben überhaupt. Manche Therapeuten sehen darin die Krönung.



**Das vollkommene Individuum.** Andere Therapeuten vertreten die Auffassung, dass noch ein weiterer Schritt in der psychologischen Organisation notwendig sei, nämlich der Übergang von der Sicherheit, welche die Beziehung zu einem anderen Menschen gibt, zu einer Sicherheit, die auf Selbstachtung basiert. Diese hat ihre Wurzeln in der Einstellung: »Ich kenne meine Wünsche und Wertvorstellungen, aber bin jederzeit bereit, sie zu überprüfen und zu verändern. Ich will intensiv fühlen, stark handeln, enge Beziehungen zu anderen Menschen knüpfen und trotzdem immer das Gefühl haben, Herr über mich selbst zu sein.«

Wenn man das Stadium des vollkommenen Individuums erreichen will, ist die Einsicht notwendig, dass man, wenn man ein bestimmtes Verhalten ändert, zugleich eine ganze Reihe damit verknüpfter Verhaltensweisen verändert. Während Sie neue psychische Fertigkeiten erlernen und sich in Ihrem Handeln verändern, können Sie Ihre Gefühle und die gesamte Struktur Ihrer psychologischen Organisation verändern. Auf diese Weise kann das Selbstbewusstseinstraining zu einer ganz neuen Lebenshaltung führen.

### Fallbeispiel

Als der Bauingenieur Seth Elwyn, siebenunddreißig Jahre alt, zweimal geschieden, mich zum ersten Mal aufsuchte, sagte er: »Helfen Sie mir! Ich habe mich mit einem Mädchen verabredet, das ich gern heiraten würde, aber ich habe panische Angst, dass es wieder schief geht.« Seth war das perfekte Beispiel eines Mannes ohne Selbstbewusstsein. Er war in einem von Frauen dominierten Haushalt mit einer starken Mutter, fünf Schwestern und einem »stillen, zurückhaltenden« Vater aufgewachsen,

der »keine Rolle in meinem Leben« spielte, und hatte ein nachgiebiges, gefügiges Verhaltensmuster entwickelt. Als Erwachsener äußerte er nur selten einen Wunsch. In seinem Job erfüllte er jedes unzumutbare Verlangen, das sein Chef an ihn stellte, und dies kam sehr häufig vor. Mit zweiundzwanzig Jahren heiratete er, eine Xanthippe. Seth erzählte: »Sie hat ständig an mir herumgemeckert, und ich hab mir's einfach gefallen lassen. Nach zwei Jahren ist sie mir davongelaufen.« Als er zum zweiten Mal heiratete, geriet er wieder an eine ähnliche Frau. Sie begann ihn ebenfalls erbarmungslos auszubeuten. Seth arbeitete vierundfünfzig Stunden in der Woche und nahm obendrein Arbeit nach Hause mit. Daneben säuberte er die Böden mit dem Staubsauger und kaufte die Lebensmittel ein, obwohl seine Frau nicht zur Arbeit ging. Auch sie verließ ihn. Sie sagte: »Ich hab versucht, dich zu provozieren, damit du endlich aus dir herausgehst. Aber ich schaffe es nicht. Egal, wie die Leute mit dir umgehen, nie wirst du wütend und setzt dich zur Wehr.«

Dieser Vorwurf war berechtigt. Seth hatte nie gelernt, Zorn auszudrücken. Die Folge war, dass er eine Furcht davor entwickelte, zornig zu werden, und diese Furcht erzeugte ein ausweichendes Verhalten. Sein Bedürfnis, Gefühle des Zorns zu vermeiden, war so stark, dass er es sich nicht einmal erlauben konnte, eine solche Empfindung subjektiv zu erleben. Dies führte dazu, dass es ihm verwehrt blieb, Situationen zu erkennen, in denen er von anderen ausgenutzt und erniedrigt wurde. Da er diese Situationen nicht wahrnahm, konnte er sich auch nicht durchsetzen. Und so schubsten die Leute ihn herum und verloren den Respekt vor ihm.

Nach einigen ST-Sitzungen mit ihm allein entschied ich mich für eine Gruppentherapie mit zwei Behandlungszielen: erstens ihm beizubringen, Gefühlen des Zorns Ausdruck zu geben, und zweitens Situationen zu erkennen, in denen er ausgenutzt und

zurückgesetzt wurde, und sich dagegen zur Wehr zu setzen. Während der wöchentlichen Gruppensitzungen übernahm Seth im Rollenspiel den Part des Zornigen, sowohl in gestellten Situationen als auch in solchen, die er früher selbst erlebt hatte oder noch erlebte. Als er sich auszudrücken lernte, nahm seine Furcht vor Zorngefühlen ab. Er brauchte sie nicht mehr zurückzuhalten. Bei jeder Gruppensitzung stellte ein Teilnehmer Seth ein unzumutbares Ansinnen oder behandelte ihn geringschätzig. So hatte Seth Gelegenheit zu lernen, wie man mit solchen Situationen fertig wird, und während er dies erlernte, übertrug er seine neu gewonnene Fähigkeit zur Selbstbehauptung auf sein Leben. Er nahm es mit seiner Freundin auf, mit seinen Schwestern, seinem Chef.

Während der Behandlungszeit heiratete Seth zum dritten Mal, und bald danach meldete er stolz: »Wir hatten einen fürchterlichen Krach, und ich bin *sehr zornig* geworden.« Einige Zeit später sagte er während einer Sitzung: »Diese Ehe ist anders. Ich bestimme mit.«

Bei seiner letzten Sitzung schnitt Seth zwei bestimmte Selbstbehauptungsprobleme an; im einen Fall ging es um seine Frau, im anderen um seinen Chef. Die Gruppe wollte am ersten arbeiten, aber Seth erklärte in entschiedenem Ton: »Mich interessiert das Problem mit meinem Job mehr. Nehmen wir uns das vor.« Diese Erklärung wurde mit solcher Selbstverständlichkeit und Festigkeit vorgebracht, dass die Gruppe sofort seinem Wunsch entsprach. Als ich darauf hinwies, dass Seth seinen eigenen Standpunkt behauptet hatte, trat einen Augenblick Stille ein, und dann brachen die Mitglieder der Gruppe in Beifall aus.

In der analytischen Therapie macht ein Patient dieser Art im Allgemeinen nur langsam Fortschritte. Die Analyse legt starkes Gewicht auf Gefühle, und wenn keine Gefühle da sind, mit denen man arbeiten kann, geht es nur zögernd voran. Es wäre ein-

fach gewesen, Seths Probleme auf tief verborgene sexuelle Stimulierungen zurückzuführen, weil er in einem Frauenhaushalt groß geworden war, oder vielleicht mit unbewussten Konflikten, bei denen es um seine sexuelle Identität ging, zu erklären. Ich war jedoch der Meinung, dass es darum ging, das Verhaltensdefizit abzubauen und ihm beizubringen, wie man Gefühle empfindet, nicht verbal und durch Diskussionen, sondern durch gezieltes Üben und Handeln. Als er dann in einfachen Situationen seinen eigenen Standpunkt vertrat, fühlte er sich stärker. Dies machte ihm bewusst, dass er sich, wenn er sich unterkriegen ließ, niedergeschlagen und leer fühlte. Die Gefühlsveränderung folgte der Verhaltensänderung.

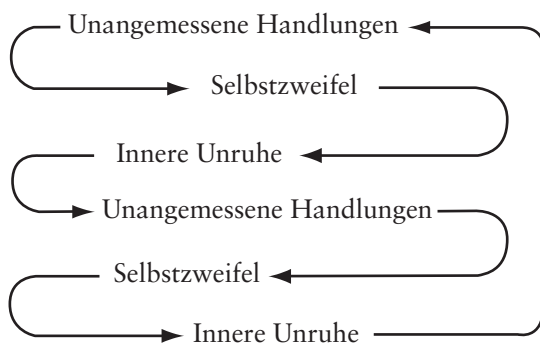
Im Verlauf von acht Monaten wandelten sich Seths Beziehungen zu Menschen, seine Gefühle wurden wacher, sein Bild von sich selbst veränderte sich. Inzwischen hat er Gehaltsaufbesserungen bekommen, eine bessere Stellung bei seiner Firma und sogar Untergebene. Seine dritte Ehe geht gut. Seth hat zwar noch ein Stück Weg vor sich, aber jetzt lernt er in der Lebensrealität, nicht mehr in der Therapie.

## Die neurotische Spirale

Unangemessenes Verhalten in einem bestimmten Bereich hat Auswirkungen auf andere Bereiche Ihrer psychologischen Organisation. Es führt zu zusätzlichen Ängsten, Spannungen oder Depressionszuständen und beeinflusst Ihre Selbstsicherheit in anderen Situationen. Diesen Effekt nenne ich die neurotische Spirale. So stürzt einen beispielsweise die Angst, seinen Job zu verlieren, in eine ganze Reihe neuer Zweifel und Unsicherhei-

ten: »Was ist bloß mit mir los?« ... »Ich bin zu nichts nütze« ... »Mir glückt nie etwas.« Diese Unsicherheiten führen ihrerseits zu unangemessenen Verhaltensweisen, welche wiederum die Ängste und Unsicherheiten verstärken, was zu noch unangemessenerem Verhalten führt – und so kommt man aus dieser Spirale nicht mehr heraus.

### Die neurotische Spirale



Einige der Symptome, die anzeigen, dass man in Beziehung auf sein Selbstbewusstsein möglicherweise die neurotische Spirale herabrutscht, sind folgende: Man

- beschwichtigt ständig andere, weil man fürchtet, sie zu kränken;
- lässt zu, von anderen Leuten in Situationen gebracht zu werden, die einem unangenehm sind;
- kann seinen berechtigten Wünschen nicht Ausdruck geben;
- hält die Rechte anderer für wichtiger als seine eigenen;
- ist von dem, was andere sagen und tun, so rasch gekränkt, dass man sich ständig selbst hemmt;

- fühlt sich häufig unglücklich, weiß aber nicht warum;
- fühlt sich herumgestoßen, weil man niemals gelernt hat, seinen eigenen Standpunkt zu vertreten;
- fühlt sich einsam, weil es im eigenen Leben keine enge menschliche Beziehung gibt;
- fühlt sich unterlegen, weil man unterlegen ist. Man begrenzt seine eigenen Erfahrungsmöglichkeiten und lässt sein Potenzial ungenutzt.

Man kann die Spirale umkehren, wenn man sein Verhalten ändert, was wiederum das Denken und Fühlen verändern wird. Wenn man die Dinge anders anpackt, fühlt man sich ihnen besser gewachsen. Man vermindert seinen inneren Groll, seinen Zorn und seine Ängste. Man gewinnt eine positive Gefühlseinstellung zu sich selbst. So erging es Seth Elwyn, dem Schüchternen mit seinen zwei gescheiterten Ehen. Als er ein Mensch mit Selbstbewusstsein zu werden begann, wurde er allmählich auch mit sich selbst zufrieden.

Wegen ihrer Auswirkung auf andere Verhaltensbereiche kann sogar die Veränderung eines anscheinend nebensächlichen Verhaltens die Umkehrung der Spirale einleiten und eine nach oben gerichtete Schwungkraft entwickeln.

### **Fallbeispiel**

Ein erfolgreicher Wertpapieranalytiker, der aus Berufsgründen viel auf Reisen unterwegs war, konnte oft nicht einschlafen. In seinen schlaflosen Nächten ließ ihn der Gedanke nicht los, was geschehen würde, wenn er nach einer Vormittagskonferenz in irgendeiner fremden Stadt mit Geschäftskollegen zum Mittagessen gehen und Konversation machen müsste. Diese Angst



Herbert Fensterheim, Jean Baer

**Sag nicht ja, wenn du nein sagen willst**

Wie man seine Persönlichkeit wahr und durchsetzt

Taschenbuch, Broschur, 384 Seiten, 12,5 x 18,3 cm

ISBN: 978-3-442-17368-6

Goldmann

Erscheinungstermin: Februar 2013

Seit Jahrzehnten erfolgreich: das Standardwerk zum Thema Selbstbewusstsein

Selbstsicherheit kann man lernen – mit dem Training des amerikanischen Psychotherapeuten Professor Herbert Fensterheim und der Journalistin Jean Baer. Das Programm, mit dem sie schon Millionen Menschen geholfen haben, demonstriert, wie man das Vertrauen in die eigene Person stärkt und sich durchsetzt – im Beruf, in der Liebe, im Familienkreis, in der Gesellschaft.



[Der Titel im Katalog](#)