

Die 7 Säulen innerer Stärke: V–VII

Beschreibung der Methode:

V. Säule: Bereitschaft und Reife, **Verantwortung** für das eigene Handeln zu **übernehmen**; Entscheidung, sich nicht automatisch zum Sündenbock zu machen.

Die Checkliste zu den 6 Beck'schen Denkfallen wird den TN ausgehändigt. Gemeinsam geht der/die TR die Denkfallen mit den TN durch. Nach Klärung eventueller Fragen, bearbeitet jedeR sein/ihr Handout und notiert gegebenenfalls, wo er/sie sich selbst wiedererkennt.

Der/Die TR erklärt, dass es nicht unbedingt darauf ankommt, sich ganz genau der einen oder anderen Denkfall zuzuordnen, sondern darauf, grundsätzlich bestimmte Denkmuster aufzudecken. Erst durch Bewusstwerden und Selbstbeobachten kann man sich daraus befreien und damit mehr Selbstbestimmung gewinnen.

VI. Säule: Gespräche mit Freunden und Bekannten; vielleicht Gespräch mit Gott.
Netzwerkorientierung.

Hindernisse: Echt oder eingebildet?

In kritischen Situationen, in denen man sich selbst als Opfer fühlt, ist es sinnvoll, die Situation genau zu prüfen, bevor man etwas unternimmt. Durch Methoden wie Umkehrungen (siehe IV. Säule) oder Reframing (siehe unten) kann Distanz gewonnen werden und gegebenenfalls das Verhalten der anderen erklärt bzw. der eigene Anteil an der Entstehung der Situation angemessener beurteilt werden.

Reframing

Ein Ereignis, eine Aussage oder ein Verhalten hat eine bestimmte Bedeutung, die von dem Kontext abhängt, in dem es/sie entsteht. Durch einen Wechsel des Rahmens (Kontext) verändern sich auch die Bedeutung und infolge dessen die Reaktion und das Verhalten.

In der Übung geht es darum, dass die TN Reframing üben und den Effekt beobachten. Dazu soll sicher jedeR an etwas erinnern, das unlängst passiert ist, oder an ein Gespräch, das vor kurzem stattgefunden hat. Wichtig ist, dass es sich dabei um etwas handelt, das der Person frisch in Erinnerung ist und sie gedanklich noch beschäftigt bzw. bestimmte Emotionen weckt (Ärger, Angst etc.).

Die TN schreiben in wenigen Sätzen die bloßen Fakten der Situation auf. Dann tun sie sich in Zweiergruppen zusammen. Der/Die ZuhörerIn liest erst den „Tatsachenbericht“, ehe der/die andere erzählt, wie er/sie sich gefühlt und reagiert hat. Dann setzen sie die Situation in einen anderen Rahmen (Beispiele siehe Anhang). Der/Die ErzählerIn stellt sich die Situation in dem neuen Rahmen vor und beschreibt nochmals, was er/sie nun empfindet, was die neue Reaktion ist. Wichtig ist, dass die Situation gleich bleibt und sich nur der Rahmen ändert.

Dann tauschen die beiden und der/die andere erzählt. Optional kann dann noch Zeit gegeben werden, damit sich die TN selbst noch einen zweiten alternativen Rahmen ausdenken können. Sie können dann üben, zwischen den verschiedenen Rahmen hin- und herzuspringen.

VII. Säule: Zukunftsplanung, die vor Wechselfällen des Lebens schützt, Alternativen entwickeln, Vision entwerfen

Plan B üben

Neben einem durchdachten Plan A sollte immer auch ein Plan B für ein wichtiges Ziel entwickelt werden, das in der Zukunft erreicht werden soll. Die Furcht vor dem Scheitern wird weniger und das Scheitern an sich unwahrscheinlicher. Im Fall der Fälle muss nicht lange überlegt werden „Was nun?“, sondern es kann gleich zur Alternative übergegangen werden.

Ehe zum eigentlichen Ziel ein Plan B entworfen wird (z. B. einen Job in der Branche x finden), kann an anderen Beispielen geübt werden. Die TN suchen sich jeweils ein Beispiel aus.

Was werden Sie tun,

- wenn IhrE VermieterIn Eigenbedarf anmeldet?
- wenn die Pensionen weiter sinken?
- wenn IhrE Sohn/Tochter die Schule schmeißt?
- Ihre Eltern pflegebedürftig werden?

Dabei sollten möglichst viele Aspekte der Situation durchgespielt werden:

- Was wird passieren, falls ich ... mache?
- Wie wird er/sie darauf reagieren?
- Wie möchte ich reagieren?
- Was empfinde ich dabei?
- Wie kann ich die Situation steuern?
- Wie soll das Ergebnis aussehen und wie werde ich mich dann fühlen?

Falsche Glaubenssätze entlarven

Der/Die TR gibt folgenden Input:

„Die kognitive Verhaltenstherapie geht davon aus, dass zwischen auslösendem Ereignis (AE) und Konsequenz (K) immer ein Glaubenssatz (GS) steht, welcher einer rationalen Analyse niemals standhält. Die Analyse führt zu einer Relativierung oder Entkräftung der Glaubenssätze.“

Beispiel: Sie haben sich für eine Stelle beworben und sind bis zum Vorstellungsgespräch gekommen. Dann wurde Ihnen aber abgesagt. Die Stelle hätte gut zu Ihnen gepasst, die Aufgaben hätten Sie sich ohne weiteres zugetraut und die Bezahlung wäre ebenfalls Ihren Vorstellungen entsprechend gewesen. Zudem besitzen Sie momentan nicht viele Alternativen. Deswegen sind Sie tief enttäuscht, dass es nicht geklappt hat.

AE: Job nicht bekommen. K: Enttäuschung, Wut

GS: Welche unausgesprochenen Regeln in Ihrem Glaubenssystem sind es, die Sie denken lassen: Das ist furchtbar! Es könnten zum Beispiel Regeln sein wie: „Wenn ich diesen Job nicht kriege, halten mich alle für einen Versager“; „So einen tollen

Job wie diesen finde ich nie wieder“; „Ich muss jeden Job, um den ich mich bewerbe, bekommen“.

Die rationale Untersuchung dieser GS ergibt: „Auch sehr gute Leute sind nicht immer erfolgreich mit ihrer Bewerbung. Warum sollte das bei mir anders sein?“; „Möglicherweise werden einige meiner Bekannten weniger von mir halten, aber sicher nicht alle!“; „Es gibt immer wieder Jobs, die meinen Vorstellungen entsprechen“.

Die TN bekommen den Auftrag, sich selbst auf falsche Glaubenssätze hin zu prüfen und zu analysieren.

Alte Denkpfade verlassen

- In andere Berufe hineinfantasieren: Würde es Ihnen Spaß machen als GärtnerIn, SchaffnerIn, ÜbersetzerIn, selbstständigeR DesignerIn, BuchhändlerIn, TierpflegerIn etc. zu arbeiten?

JedeR TN denkt sich 10 Minuten in zwei bis drei unterschiedliche Berufe hinein, die er/sie schon immer interessant fand. Danach schreibt er/sie auf, was genau ihn/sie daran reizt und welche Tätigkeiten ihn/sie dabei besonders ansprechen. Er/Sie überlegt, auf welche Weise sich diese Aspekte mit seinen/ihren realen Berufserfahrungen und Fähigkeiten verbinden ließen.

Im Weiteren recherchieren die TN in den Medien sowie im Bekanntenkreis zu Berufs-ideen, die sie interessieren und überlegen, welche Voraussetzungen für die zwei favorisierten Berufe erfüllt werden müssen. Diese Übung kann im Kurs begonnen werden, muss aber im Privaten weitergeführt werden, um zu einem verwertbaren Ergebnis zu führen.

- Über Berufe informieren, von denen man gehört hat und die eine/n neugierig machen, über die man aber noch nicht viel weiß.
- FreundInnen/Bekannte in die Suche nach beruflichen Alternativen einbeziehen. Sie können spontan ihre Ideen, Meinungen und Anregungen äußern. Außerdem können sie zum Beispiel einen Außeneindruck geben, wie sie den/die FragestellerIn sehen, was sie denken, was zum ihm/ihr passt, was er/sie gut kann etc.