



Psycho

Dynamik

Psycho *Dynamik*

01

Abwehrmechanismen

02

Übertragung /
Gegenübertragung

03

angemessene
Reaktionen hierauf

ein kleiner Auszug aus:



Erhältlich bei Amazon und
Hugendubel/Thalia-Online
ISBN: [978-3754911624](#)

Selbstschutz

INHALTE

Die Entdeckung des Widerstands

Verneinen

Leugnen

Rationalisieren

Vermeiden

Verdrängen

Verschieben

Projektion

Übertragung

Gegenübertragung

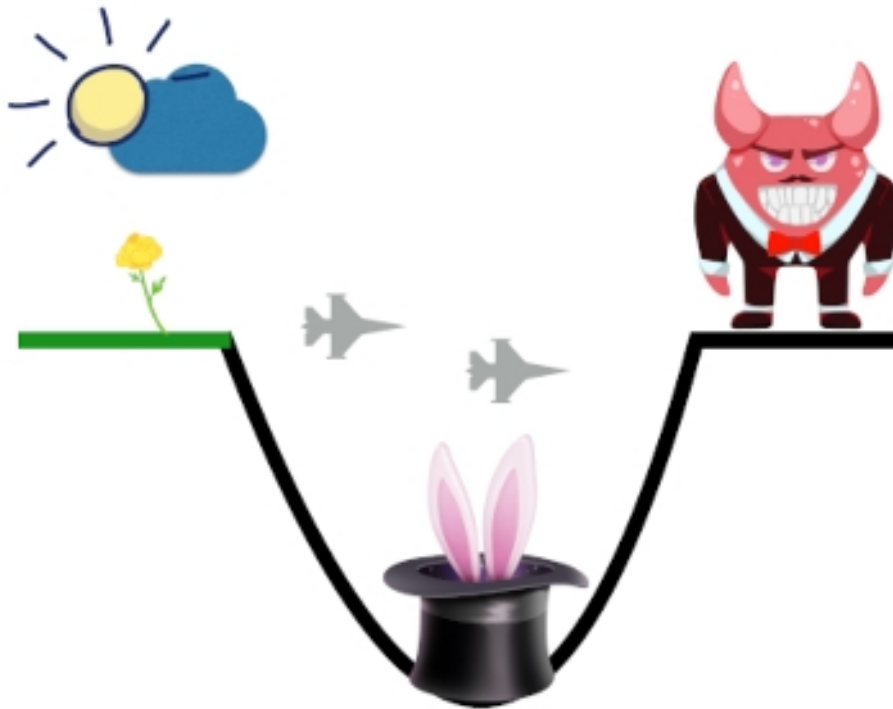
Den Selbstschutz niedriger dosieren (helfen)

Wenn wir mal keine Lust auf etwas haben, dann schauen wir weg, oder wir sagen "och nö!". Manch einer nimmt sich Zeit, ausführlich zu begründen, warum er/man das besser nicht macht. Andere trauen sich nicht „ran an eine Sache“ und machen stattdessen etwas anderes. So ähnlich ist das im Grunde genommen auch mit den Abwehrmechanismen, mit denen sich unsere Seele vor Eindrücken und Erlebnissen schützt, die Angst oder Besorgnis auslösen.

Die Entdeckung des Widerstands

Sigmund Freud, der Begründer der Psychoanalyse erforschte und beschrieb die nachfolgend beschriebenen Abwehrmechanismen, seine Tochter Anna führte seine Forschungen weiter fort. Es gibt noch einige mehr, aber da dies kein psychotherapeutisches Lehrbuch werden soll, habe ich mich auf die häufigsten und daher wichtigsten konzentriert.

Kurz gesagt sind die Abwehrmechanismen die Abfangjäger unserer Seele. Beunruhigende oder beängstigende Ideen, Gedanken und Gefühle, die ein „erträgliches Maß“ überschreiten, sollen vom Bewusstsein fern gehalten werden.



In den Tiefen unseres Unterbewusstseins sitzt der kleine innere Angsthase in seinem Versteck. Oben an der Oberfläche passiert bei vollem Bewusstsein das **echte Leben** (Sonne, Natur usw.) und das **eingebildete Leben** (Sorgen und Ängste vor fürchterlichen Situationen). Um zu verhindern, dass der kleine Angsthase mit den eingebildeten Gefahren in Kontakt kommt und den echten möglichst weiträumig aus dem Weg geht, flitzen an der Grenze zwischen Bewusstsein/Verstand und dem Unterbewusstsein Abfangjäger herum, die sich alle Gedanken und Wahrnehmungen vorknöpfen und die unerwünschten und unerträglichen aussortieren und ausschalten.

Gut ist daran, dass wir nicht ständig von einer Angst in den nächsten Bammel taumeln. Nicht ganz so gut ist an ihnen, dass die Abwehrmechanismen „unter dem Teppich“ agieren, also vom Unterbewusstsein gesteuert werden und nicht von unserem Verstand. Wir bemerken meist gar nicht, wenn einer unserer Abwehrmechanismen für uns tätig ist. Das ist auch gut so, denn wenn wir erst lange überlegen müssten, könnten wir nicht reagieren und unser Überleben wäre evtl. in Gefahr. Daher werden alle Sinneseindrücke, die im Sinne unserer Abfangjäger als (potentiell) schädlich eingestuft werden, vom Bewusstsein ferngehalten und wenn möglich beseitigt.

Wir können also nicht sagen/denken: „*Da, ein sorgen-voller Gedanke, wie das mit der Weltwirtschaft weiter-geht, Verdrängung fass!*“. Und es gibt noch ein zweites kleines Problem, dass sich dadurch ergibt, dass die Kommandozentrale für die Abwehrmechanismen in unserem Unterbewusstsein sitzt. Wenn die Abwehrmechanismen zu gut arbeiten, treten Sekundärprobleme auf. Das ist so, als ob der Türsteher keine Gäste in die Diskothek hinein lässt und sich DJ und Kellner wundern, warum sie nichts zu tun haben.

[Inhaltsverzeichnis](#)

Verneinen

„Die gibt's hier nicht.“

Bei der Verneinung wird die Existenz von etwas, das objektiv nachweisbar ist, bestritten. Das Verneinte macht dem Betroffenen Angst, weil sein Wissen, seine Handlungskompetenzen oder seine Erfahrungen nicht ausreichen, um es (das Verneinte) zu bewältigen. Also wird einfach behauptet, dass dieses Thema überhaupt nicht existiert, oder keine Relevanz hat. Erst recht nicht in der aktuellen Situation. Vielleicht macht das ja in anderen Gespräch Sinn, aber hier und heute macht das keinen Sinn, hat das keinen Platz. Viele Politiker argumentieren so, das nennt sich „Ausklammern“ und man erkennt das immer ganz genau. So dass das Verhalten gar keinen Sinn mehr ergibt. Es wird trotzdem weiter auf diese Weise argumentiert. *„wir sprechen hier über den einen Teller, den Sie haben fallen lassen, nicht über die 10.000 Teller die Sie mehr getragen haben, als Ihre Kollegen“*. Und genau so etwas passiert, wenn wir auf etwas treffen, dass uns Unbehagen und Angst verursacht und von uns verneint wird. *„Ich habe kein Corona“*. *„Ich bin nicht übergewichtig, nur zu kurz / zu rund an den Ecken...“*

Bei der Verneinung geht es nicht um den emotionalen Teil eines Problems, sondern um das Problem selbst. Und wenn es das Problem nicht gibt, muss man auch keine Angst haben, sich mit diesem auseinander setzen zu müssen. Häufig fällt derjenige, der sich (unbewusst) der Verneinung bedient, durch sein hartnäckiges Leugnen auf bzw. macht erst hierdurch darauf aufmerksam, dass er wohl einen persönlichen Bezug zum Thema hat.

[Inhaltsverzeichnis](#)

Leugnen

„ja – so was gibt's leider. Zum Glück habe ich damit kein Problem“

Die Leugnung ist sozusagen die Zwillingschwester der Verneinung. Nur wird hier nicht der Angstausröser an sich bestritten, sondern die persönliche Relevanz. „Es mag ja durchaus

sein, dass Rauchen gesundheitsschädlich ist, ich habe damit aber keine Probleme!“. Das Problem an sich kann betrachtet, analysiert und kommentiert werden, jedoch aus einer sicheren inneren Distanz. In der Interaktion mit einem Menschen, bei dem der Abfangjäger Leugnung aktiv ist, fällt auf, dass er zu allen sachlichen Aspekten eines Problems etwas sagen kann, aber nichts dazu, wie er sich dabei fühlt. Verneinung und Leugnung treten häufig in Verbindung mit dem Rationalisieren auf. Leugnen ist so ähnlich wie abstreiten, nur auf der unbewussten Ebene. Während wir beim Abstreiten wissen, dass wir grad flunkern, weiß unser Verstand bei der Leugnung meistens nicht, dass wir am Problemgeschehen beteiligt sind oder waren. *„Ich habe den Radfahrer nicht angefahren. Der ist sicher von alleine umgefallen, mir fiel auch schon auf, dass er ganz schön Schlangenlinien fährt“*. Oder *„Ich esse nachmittags nicht zu viele Kekse, ich spare die Kalorien ja ein, weil ich das Frühstück auslasse“* :-). Im Tennis heißt das Doppelfehler.

[Inhaltsverzeichnis](#)

Rationalisieren

„Gefühle stoßen nur anderen zu“

Beim Rationalisieren gibt es Zahlen Daten Fakten PUNKT. Die Welt ist logisch und funktioniert aus immer gut nachvollziehbaren Gründen. Gefühle sind nicht beweisbar und daher kein Thema. Aktivierungsübungen in Seminaren werden zu „Wattebausch-Werfen“ oder „Psychomist“ und haben keine Relevanz im betrieblichen Alltag und sind ohnehin fragwürdig. Im Alltag sind Gefühle nur hinderlich mit einer Ausnahme: Dem Killerinstinkt.

Anders als bei der Verneinung wird die Existenz eines Problems nicht bestritten und anders als bei der Leugnung wird auch nicht die persönliche emotionale Relevanz in Abrede gestellt. Das Problem gibt es schon, aber Gefühle haben hiermit nichts zu tun.

Rationalisierer fühlen sich nicht wohl in Situationen, in denen es um die emotionale Seite eines Problems geht, denn Ihnen „geht es gut“. Sie sind nicht todtraurig, sie „haben keinen Bock auf Pipi in den Augen“ (O-Ton eines Seminarteilnehmers). Gefühle sind intellektuell nicht fassbar, unbeständig und unvorhersehbar und machen Angst. Daher ist es besser, sie wann immer möglich völlig außer Acht zu lassen. Im Extremfall wird auf einem einzelnen Sachargument herumdiskutiert, egal wie weit weg von der Realität dieser eine Fakt auch ein mag:

„Ja, Heinz-Rüdiger, eine Zweiersofa aus rostfreiem Edelstahl ist schwer zu verschmutzen, leicht zu reinigen und fast völlig Pflege- / Wartungsfrei. Aber im Sommer zu heiß, im Winter zu kalt und insgesamt viel zu hart.“ Heinz-Rüdiger: *„Was Du schon wieder hast, die moderne Hausfrau wünscht sich pflegeleichte Materialien, et voila: pflegeleichter geht nicht“*. *„Ja Heinz-Rüdiger, aber pflegeleicht steht auf Platz drei der Wunschliste. Auf Platz 1 steht kuschelig und auf Platz 2 hübsch anzusehen“*.

Ich denke, der Transfer auf Partner, Vorgesetzte, bestimmte Staatsbedienstete etc. fällt hier leicht.

[Inhaltsverzeichnis](#)

Vermeiden

„dann gehe ich halt den leichten, meinen Weg!“

Bei der Vermeidung wird dem ausgewichen, was unangenehm und ängstigend ist – es wird vermieden. Menschen, die ungern vor einer Gruppe sprechen, halten sich in Diskussionen zurück. Beim Teamwork wählen sie eher passive Rollen oder führen einen Arbeitsauftrag anders aus, als vom Teamleiter erteilt. Wenn die Abweichung dann bei der Ergebnisbesprechung fest-gestellt wird, haben sie den Arbeitsauftrag ganz anders verstanden und es tut ihnen leid, dass sie die Aufgabe nun nicht richtig gelöst haben. Gesundheitliche Probleme werden nicht beachtet, sondern der Gang zum Arzt vermieden. Das beste Beispiel ist der Zahnarzt. Viele Menschen haben unangenehme Situationen beim Zahnarzt erlebt und meiden den (regelmäßigen) Besuch. Bis die Schmerzen aufgrund der Probleme größer sind, als die Schmerzen bei der nun nicht mehr vermeidbaren Behandlung. Ich kenne einen Fall, der hat den Zahnarzt-besuch so lange vermieden, bis er als Notfall behandelt werden musste, da die Sekundärinfektion Halluzinationen verursachte.

Vermeidung treffen wir häufig bei Problemen an, die dem „Probleminhaber“ bekannt sind. Viele Ängste werden immer schlimmer, weil die Angstauslöser vermieden werden. Dann wird auch alles vermieden, was so ähnlich ist. Dann alle Orte, wo ein Kontakt mit dem Problem oder etwas Vergleichbarem auftreten könnte.

Wer Angst vor Spinnen hat, geht irgendwann im Herbst nicht mehr in den Garten, dann gar nicht mehr, dann auch nicht mehr in den Keller, oder ins Erdgeschoss, besser gar nicht mehr aus dem Schlafzimmer, Bett..... Teufelskreis der Angst heißt das und kommt vor allem bei Phobien vor. Mehr dazu gibt es in „Mit Leichtigkeit Sorgen und Ängste bewältigen“.

Es entstehen unweigerlich Probleme, die sich aus der Vermeidung ergeben. Zum Beispiel, weil Termine verstreichen, Fristen versäumt werden, kleine gesundheitliche Probleme, die nicht rechtzeitig behandelt werden, zu großen Problemen werden.

[Inhaltsverzeichnis](#)

Verdrängung

„was man nicht sieht, das ist nicht da!“

Bei der Verdrängung wird das, was unbequem ist, Stress oder Angst auslöst, einfach ausgeblendet. Ein konfliktscheuer Mitarbeiter hat nichts von den Spannungen in der Abteilung mitbekommen. Er hat die Zusammenarbeit als sehr angenehm und konstruktiv erlebt und sich sehr wohl gefühlt.

Die Verdrängung bezieht sich aber nicht nur auf das, was „im Draußen“ vor sich geht, sondern führt auch zu einer Blindheit bezüglich der eigenen Person. Angewohnheiten, die andere an den Rand der Verzweiflung bringen können, wie z.B. ständiges Klickern mit dem Kugelschreiber oder auffällig häufiges „Richten von Haaren oder Kleidung“ sind „dem Verdränger“ nicht bewusst.

Bezogen auf die Lebensstilprioritäten verdrängt ein Bequemlichkeits-Typ die Probleme, die sich durch seine Faulheit ergeben. Sein Fokus liegt auf der Einfachheit und eine - selbst eine lange - Gardinenpredigt ist schneller vorbei als ein Tag voller Mühen. Der Gefallen-Wollen-Typ verdrängt die negativen Folgen für sich, die sich durch seine ständigen Bemühungen ergeben ebenso, wie die Tatsache, dass es für seine Mitmenschen unter Umständen genauso anstrengend oder sogar noch anstrengender sein kann, wenn er sich ständig um diese bemüht.

Ein Überlegenheitstyp verdrängt die Möglichkeit, dass seine ständige Besserwisserei und sein immer-Besser-sein ihm viel mehr Ablehnung einbringen und genau das Gegenteil von dem bewirken, das er sich wünscht.

Der Kontroll-Typ verdrängt, dass es Menschen gibt, für die Sympathie oder gar Liebe mit Vertrauen zu tun haben und nichts mit perfekter Überwachung.

Da der Verdränger die Selbstbeobachtung aus seiner Wahrnehmung verdrängt hat, sieht er die „Kehrseite der Medaille“ nicht mehr.

[Inhaltsverzeichnis](#)

Verschiebung

„Paul war zu stark, also habe ich Peter verprügelt“

Verschiebung ist dann aufgetreten, wenn es jemand anders trifft, der weniger gefährlich oder weniger wichtig ist als der eigentliche Auslöser.

Das sehen wir im Flugzeug oder Zug bei Passagieren, die gestresst sind, weil sie (wegen des Partners, der Kinder, dem Nachbarn, dem Hund usw.) zu spät zu Hause losgefahren sind, Angst hatten, den Flug oder Zug zu verpassen und zu spät zu einem wichtigen Termin zu kommen. Oder der Überlegenheits-Typ, der Gefahr wittert, nicht als erster am Strand zu liegen. Statt mit dem eigentlichen Verursacher des Stresses (manchmal er selbst) ins Reine zu kommen, wird jemand anders als Blitzableiter genutzt.

Die Verschiebung kann von einer Person zu einer anderen erfolgen oder auch von einem Thema zu einem anderen.

Die Angst, eine schwierige Situation nicht in den Griff zu bekommen, könnte dann stellvertretend bei einem anderen Thema ausagiert werden. Viele junge Menschen, die (fürchten) in Schule und Beruf (u) versagen, holen sich ihre Erfolgserlebnisse durch Konsolen- und Computer-spiele. Das wäre dann Typ-1 aus dem vorherigen Abschnitt. Typ-2 betätigt sich eher als „Troll“ und ätzt die Leistungen anderer durch vernichtende Kommentare nieder.

Also stellvertretend bei einem anderen Menschen oder einem anderen Thema „abgearbeitet“. Je weniger der Stellvertreter oder das Ersatzthema mit dem eigentlichen Angstthema zu tun hat, umso besser. Das sind dann die Typen, die sich auf dem Weg zum Mietwagenschalter oder dort in der Warteschlange produzieren oder pöbeln. Mir ist das schon mal passiert, dass mich ein Mitreisender komplett über den Haufen rannte, weil er vor mir bedient werden wollte um eine größere Chance auf ein Upgrade zu haben. Die Hostess hatte das aber mitbekommen und so fuhr er wutschnaubend im Golf vom Hof, während ich als Trostpflaster ein schickes Cabrio bekam. Und damit sind wir auch schon auf der Bühne, auf der sich die meisten Verschiebungen abspielen. Da wird bis zur Ausfahrt auf der linken Spur geschlichen, rechts überholt, geblinkt, gehupt, gedrängelt, gefuchelt, gepöbelt. Und das ist nur das, was wir sehen. Ich weiß von Fällen, die mit Motorradkette oder Baseballschläger hinter dem Fahrersitz unterwegs sind für den Fall, dass sie „gezwungen sind, weiter zu eskalieren“.

[Inhaltsverzeichnis](#)

Projektion

„ich bin kein schwieriger Kunde. Du bist ein schlechter Berater!“

Bei der Projektion wird ein eigenes (Angst-)Thema einem anderen zugeschrieben, bzw. dieser dafür verantwortlich gemacht - quasi in die Schuhe geschoben. Ein unmotivierter Mitarbeiter beklagt einen überkritischen Vorgesetzten. Das, was nicht stimmt, hat nichts mit der eigenen Person oder dem eigenen Verhalten zu tun, jemand anders ist dafür verantwortlich. Die Projektion könnte man am besten beschreiben mit Sartres Worten: „Die Hölle, das sind die Anderen!“ oder wie in dem alten Witz „Ein Geisterfahrer? Hunderte!“

Projektion ist einer der Hauptgründe, warum Menschen auf der Stelle treten und ihr Grab immer tiefer graben statt vom Fleck zu kommen. Es findet sich halt immer jemand oder etwas, dem man die Gründe für das eigene Versagen zuschreiben, zuschieben kann. „Wenn der Metzger nicht schwimmen kann, liegt es an der Badehose“. „Das Gras war nass, der Ball konnte da nicht so ankommen, wie ich ihn geschlagen / getreten / geworfen habe.“

Leider gibt es bei der Projektion auch noch eine Steigerungsform, die so genannte „projektive Identifizierung“. Hierbei wird ein anderer dazu gebracht sich so zu verhalten, wie man will. Ein Student hat z.B. Angst vor einem Tutor, da er die Erfahrung gemacht hat, dass dieser ihn über kurz oder lang ablehnen wird und nicht leiden kann. Er verhält sich dann so lange bockig und übergriffig, bis der Tutor sich gezwungen sieht, in zur Ordnung zu rufen. Da sich seine schlimmsten Erwartung-en damit erfüllt haben, kann der Teilnehmer die Angst erst dann kontrollieren. Meist greift an der Stelle, wo die Angst durchbricht ein weiterer Abwehrmechanismus. Der eigene Anteil wird geleugnet, das Thema wird verschoben usw. In Herzensangelegenheiten kann es vorkommen, das die Liebe, Treue oder Verlässlichkeit so lange auf die Probe gestellt werden, bis der andere, der zunächst durch alle Reifen gesprungen ist, aufgibt, weil in ihm die Erkenntnis wächst, dass es sich nicht um Liebe handeln kann, wenn es so mühsam und schmerzhaft ist. Der „Tester“ sieht nun seine große Angst bestätigt und weiß, dass er den nächsten Kandidaten noch sorgfältig auf die Probe stellen muss. Der Getestete wird schlimmstenfalls auch zum Tester, weil er nicht erneut erleben will, dass er sich erfolglos so sehr bemüht hat.

Alfred Adler umschrieb dieses Verhalten mit den Worten *“ Wir holen uns vom Leben immer die Ohrfeigen ab, die wir brauchen.“* Gelegentlich wird dann zu einem anderen Abwehrmechanismus gewechselt, wie z.B. zur Projektion, denn *„ich hab doch nichts getan, ich kann doch nichts dafür, dass der Coach nichts taugt oder der Chef einen schlechten Tag hat“*.

Inhaltsverzeichnis

Ebenfalls auf Sigmund Freud gehen die folgenden Phänomene zurück, die ebenfalls häufig in Seminaren auftreten. Sie sind Sonderformen der Projektion, wirken jedoch ein wenig anders:

- Übertragung
- Gegenübertragung

Übertragung

Bei der Übertragung wird eine Erfahrung, die mit einem anderen Menschen gemacht wurde auf einen aktuellen Gesprächspartner übertragen.

Der Trainer wird als unsympathisch erlebt und abgelehnt, weil er an den strengen Physiklehrer erinnert. Der Polizist wird nicht ernst genommen, weil er uns an einen strengen Lehrer erinnert, der auch immer nur auf den Vorschriften herumgeritten ist. Eine Vorgesetzte wird abgelehnt, weil sie immer so fordernd und lieblos ist, wie der Opa.

Eine Übertragung kann ebenso durch optische Ähnlichkeit, wie durch ein ähnliches Verhalten oder eine vergleichbare Situation / Umgebung ausgelöst werden. Wir können meist nicht sagen warum – liegt es am Ort, an den grauen Haaren oder wie der Interaktionspartner steht, sitzt, geht? Wie er spricht oder was er sagt? Aber genau DAS wird bei einer Übertragung nicht hinterfragt. Der „Stellvertreter“ für das frühere negative Erlebnis wird ganz einfach so wahrgenommen, wie der damalige Stein des Anstoßes. Es geht aber auch in positiver Hinsicht und ein Beispiel hierfür ist das sogenannte „Beuteschema“. Wenn wir positive Erfahrungen mit einem bestimmten Typ Menschen gemacht haben, neigen wir dazu, anderen, die diesem Typus entsprechen, auch positiv zu begegnen.

Darum sehen sich die Charaktere in der Werbung auch alle irgendwie ähnlich. Entweder sind es komische Käuze, die als sympathischer Außenseiter eine Identifikationsmöglichkeit anbieten und damit punkten sollen oder es ist „der Herr von der Hamburg Mannheimer“, „der Persil-Mann“ oder ein Promi, der schon auf andere Weise positiv besetzt ist.

Hat die Übertragung zugeschlagen, verhalten wir uns dem Interaktionspartner gegenüber häufig, wie wir uns gegenüber dem ursprünglichen Beziehungspartner gegenüber verhalten haben. Mit Hilfe eines Supervisors, eines entsprechend geschulten Therapeuten oder Coachs können wir lernen, diese Übertragungen wahrzunehmen und unser Verhalten wieder bewusst so kontrollieren.

Du kannst einen Schritt in die Richtung „Kontrolle vom Unterbewusstsein zurückholen“ tun, indem Du immer kurz nachdenkst, WER da gerade auf eine schwierige Situation, einen schwierigen Menschen reagieren will. Bist das Du mit all Deinen Ressourcen? Oder ist das so was wie ein „jüngeres Ich“ von Dir, dem nicht Deine Denk- und Handlungsmöglichkeiten zur Verfügung stehen, weshalb Dein erster Impuls war, eher spontan und weniger überlegt zu reagieren?

Wenn Du merkst, dass Du spontan „zurückschießen“ willst, sag stattdessen kurz „aha!“ oder „Ach was!“ oder „lassen Sie mich das kurz zusammenfassen“ und fasse dann kurz den Sachverhalt zusammen. Frage Dich in dieser kurzen Pause, ob Du reagierst oder Dein jüngeres Ich bzw. Dein Angsthasen. Je ruhiger, überlegter und deeskalierender Du reagieren kannst, umso näher bist Du an Deinem heutigen ICH und umso mehr Handlungsmöglichkeiten stehen Dir zur Verfügung.

[Inhaltsverzeichnis](#)

Gegenübertragung

Die Gegenübertragung ist das Pendant hierzu – auf der anderen Seite. Es kann sein, dass Du bei Deinem Interaktionspartner eine Übertragung auslöst. Ein Teil von ihm fühlt sich durch Dein Sein oder Tun an eine frühere Begegnung erinnert und verhält sich Dir gegenüber dann so, wie er sich früher dem Auslöser gegenüber verhalten hat. Das löst in Deinem System eine ähnliche Reaktivierung aus, so dass Du Dich ihm gegenüber so verhältst, wie gegenüber Deinem früheren Interaktionspartner. Am Ende ist das dann so, dass Außenstehende zwei Erwachsene sehen, aber zwei Kinder hören, die sich um ein Förmchen (Recht haben, Vorfahrt, Förmchen) streiten.

Manchmal wird bewusst auf das Prinzip Ähnlichkeit gesetzt. Uniformen, Trachten, Berufsbekleidungen sollen gezielt den Bezug zu einer bestimmten Berufsgruppe herstellen und damit zum Beispiel die Bereitschaft, diesen mit Achtung und Respekt zu begegnen, erhöhen. Politessen sahen zum Beispiel früher eher aus wie Stewardessen. Erst in jüngster Zeit werden die Mitarbeiter des Ordnungsdienstes anscheinend beim selben Schneider eingekleidet, wie Polizeibeamten.

[Inhaltsverzeichnis](#)

Den Selbstschutz niedriger dosieren (helfen)

Bitte denke immer daran, dass Abwehrmechanismen und die teils aberwitzigen um nicht zu sagen verrückten Verhaltensweisen:

- Immer eine Reaktion sind und nicht die Ursache.
- Sind die unterbewusste Reaktion auf etwas, das Angst macht.
- Sie sind durch logische Argumente oder Druck nicht zu beseitigen, sondern werden allenfalls verschlimmert.

Wenn Du bei einem Gesprächspartner eine der zuvor beschriebenen Widerstandsarten erkennst, dann ist zunächst etwas „gegen die Angst“ zu unternehmen, erst danach kannst Du mit dem eigentlichen Sachthema weitermachen. Du kannst:

Die Situation verlassen und nach einer kurzen (Beruhigungs-)Pause das Gespräch fortsetzen. Manchmal wird man dann schon begrüßt mit einer Entschuldigung, Erklärung und nachfolgender Aber-Argumentation, weil sich im Kern nichts verändert hat.

Du kannst dann Verständnis signalisieren für die vorgetragenen Argumente und dann auf die sachliche/rechtliche Notwendigkeit eingehen, warum nicht so verfahren werden kann, wie von Deinem ängstlichen Gesprächspartner gewünscht.

Um Deinem Gegenüber eine Annäherung an Deinen Standpunkt zu ermöglichen, der ja bislang angstausslösend ist, kannst Du eine hypothetische Lösungsfrage stellen:

„Was ist aus Deiner Sicht noch erforderlich,
damit Du das mal ausprobieren kannst?“

Dann verhandeln wir über Randbedingungen und nicht mehr um die Sache selbst. Dabei ist dann darauf zu achten, dass wir keine anderen Themen ansprechen, die ebenso ängstigend sind, wie dasjenige, das gerade durch den Widerstand abgewehrt wird.

Beispiele zu den einzelnen Widerstandsarten:

Verneinen

„Ich verstehe, dass Dir das nicht bewusst war, weil Du nichts davon wusstest. Rein hypothetisch angenommen, falls das doch mal bei Dir auftreten sollte, wie könntest Du das für Dich lösen?“

Leugnen

„Ja, das ist nicht leicht zu akzeptieren und manchmal ist es leichter, wegzusehen und es nicht wahr haben zu wollen. Andererseits sagt man 'Gefahr erkannt, Gefahr gebannt' denn wenn etwas da ist, kann man auch etwas dagegen unternehmen. Was könntest Du mit Deinen jetzigen Mitteln unternehmen?“

Rationalisieren

„Ich verstehe Deine Sachargumente. Das Eisbergmodell soll uns daran erinnern, dass sieben Achtel der Kommunikation auf der Beziehungsebene und nicht auf der Sachebene ablaufen. Wie wäre es, wenn Du nicht nur mit 16 Prozent argumentierst, sondern Dich auch auf die übrigen 84 % einlassen würdest?“

Vermeiden

„Ja, es erscheint leichter, das Problem zu umgehen. Dadurch verschwindet es nur nicht. Damit es verschwindet, muss man es anpacken. Lass und doch mal überlegen, wie das das Problem angehen und beseitigen kannst, damit Du es nicht mehr vermeiden musst. „

Verdrängen

„Was man nicht sieht, das ist nicht da. Wenn neue Schuhe Blasen verursachen verschwinden die nicht, wenn wir sie ignorieren. Das Problem wird nur immer größer. Daher geht irgendwann kein Weg mehr am Problem vorbei. Also lieber handeln, bevor das Problem zu groß wird, meinst Du nicht?“ In all diesen Fällen müssen wir etwas unternehmen.“

Verschieben

„Wenn es dieses Problem nicht mehr gäbe, wäre die Welt für Dich dann in Ordnung, oder wer wäre dann „dran“? Lösen sich Deine Job-Probleme wirklich, wenn Du den Keller oder den Kleiderschrank aufräumst? Worum geht es hier wirklich?“

Projektion / Übertragung

„Liegt das wirklich an ihm/ihr? Auf Englisch heißt es „if you spot it, you got it“ (wenn DU es an anderen wahrnimmst, hast Du es selbst). Oder wie Oma sagte „man kann nie schlechter von anderen denken, als man selbst ist“. Also inwiefern hat das Thema evtl. mehr mit Dir als mit den anderen zu tun?“

EINFACH | MACHEN Tipp:

Die Quintessenz aus Kapitel 1 könnte lauten: Viele Sorgen, Ängste, Probleme und Konflikte entstehen, weil eine Konfliktpartei ein Problem hat:

- Es verhält sich jemand unangemessen, verletzend oder anderweitig problematisch
- Jemand reagiert unangemessen, verletzend oder anderweitig problematisch auf ein unbedachtes Verhalten.

Beispiele:

Wenn sich ein Verkehrsteilnehmer unvernünftig, gefährlich oder anderweitig problematisch verhält kann das ja auch daran liegen, dass das nicht an Rücksichtslosigkeit, Vorteilsnahme oder Dummheit liegt, vielleicht ist er ja aus anderen Gründen belastet oder überfordert.

Eine wortkarge Kassiererin musste vielleicht kurz vorher einen sehr unangenehmen Kunden ertragen oder hat private, zum Beispiel gesundheitliche, Sorgen.

Bevor wir also jemanden konfrontieren, zurechtweisen, kritisieren oder sonst wie versuchen, sein Verhalten zu verändern, sollten wir kurz innehalten und uns folgende Fragen stellen:

- Wäre es nicht viel einfacher, nichts zu sagen, bevor wir das Falsche sagen und sich daraus eine wesentlich komplexere Situation entwickelt? Lohnt es sich, anschließend mit den Umstehenden zu streiten, die den Anfang nicht mitbekommen haben?
- Führt mein „Hinweis“ dazu, dass es dem Gegenüber besser geht oder führt es dazu, dass ich mir einbilde, dass es mir dann besser geht? Was denken die Umstehenden über mich, wenn sie nur meine Reaktion mitbekommen und mich für den Verursacher halten?
- Zeige ich, dass ich ein besserer Mensch bin, wenn ich das Problem meines Gegenübers noch mehr betone und ihm quasi um die Ohren haue? Gibt es eine bessere Möglichkeit, mich zu verhalten und dadurch ein Beispiel zu geben?
- Kann ich kontrollieren was passiert, nachdem ich das Gegenüber konfrontiert habe? Oder macht es eher Sinn, meine Reaktion zu kontrollieren, bevor ich eine Situation schaffe, die ich nicht mehr kontrollieren kann?

Du siehst, man kann sein Unbewusstes auch nutzen, um Probleme zu lösen und Folgeprobleme zu vermeiden. Du jetzt auch, weil Du jetzt weißt, was hinter dem Vorhang passiert. Wenn Du das ein wenig übst, wird diese Fähigkeit irgendwann ein Teil Deines gewohnten natürlichen Verhaltensrepertoires.

[Inhaltsverzeichnis](#)



Wenn uns etwas Angst bereitet, sorgen unsere Abwehrmechanismen dafür, dass diese „unter dem Teppich“ bleiben und hält die Auslöser (Wahrnehmungen, Gedanken, Gefühle) vom Bewusstsein fern. Dazu nutzt unter Unterbewusstsein die als Widerstand bezeichneten psychischen Abwehrmechanismen. Das unbestimmte Gefühl, dass etwas nicht stimmt, bleibt und verursacht zusätzliche Probleme (z.B. Drogenkonsum, Gewalt, Rückzug).