

VERA F. BIRKENBIHL

JEDEN TAG WENIGER ÄRGERN!

Das **Anti-Ärger-Buch** für ein entspannteres Leben



59 konkrete Tipps, Techniken und Strategien
in Theorie und Praxis

klarsicht

VERA F. BIRKENBIHL

JEDEN TAG WENIGER ÄRGERN

Das **Anti-Ärger-Buch** für ein entspannteres Leben



59 konkrete Tipps, Techniken und Strategien
in Theorie und Praxis

Klarsicht

Vera F. Birkenbihl

„Jeden Tag weniger ärgern: Das Anti-Ärger-Buch. 59 konkrete Tipps, Techniken und Strategien“

Dieses Buch wurde auf FSC®-zertifiziertem Papier gedruckt. FSC® (Forest Stewardship Council®) ist eine nicht staatliche, gemeinnützige Organisation, die sich für eine ökologische und sozial verantwortliche Nutzung der Wälder unserer Erde einsetzt.

Auf Wunsch der Autorin wird im Innenteil die alte Rechtschreibung verwendet.

Wichtiger Hinweis

Die im Buch veröffentlichten Ratschläge wurden mit größter Sorgfalt von Verfasserin und Verlag erarbeitet und geprüft. Eine Garantie kann jedoch nicht übernommen werden. Ebenso ist eine Haftung der Verfasserin bzw. des Verlages und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- oder Vermögensschäden ausgeschlossen.

Copyright dieser Ausgabe

© 2021, 2025 Klarsicht Verlag

Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Werk einschließlich seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne schriftliche Zustimmung des Aurinia Verlags, Hamburg, unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen in andere Sprachen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme.

Redaktion: Anita Brandmair

Illustrationen: Vera F. Birkenbihl

Umschlaggestaltung: Beate B. Köhler

Herstellung: Robert B. Osten

Printed in Germany

4. Auflage 2025

ISBN 978-3-98584-204-9

Mehr Infos finden Sie im Internet unter

www.klarsicht-verlag.de · www.birkenbihl-sprachen.de · www.birkenbihl.tv

Klarsicht Verlag · Bramfelder Straße 102A · 22305 Hamburg · Germany · info@klarsicht-verlag.de

Inhalt

Eine ganz persönliche Vorbemerkung	7
Hier geht es los	8
Die Zielstellung dieses Buches	8
Aufbau dieses Buches	8
Dies ist ein Buch-Seminar	9
Teil I – Was Sie alles wissen sollten, bevor Sie sich effektiver ärgern können ..	13
Ärger ist ansteckend	13
Bedingungslose Liebe	14
Charakteristische Ärger-Reaktion	18
Denken oder Fühlen	20
Energie	21
Freund oder Feind	25
Möglichkeit 1: Andere Prioritäten	26
Möglichkeit 2: Zwänge des „Feindes“	27
Möglichkeit 3: Des-Information (Fall 1)	28
Möglichkeit 4: Des-Information (Fall 2)	29
Möglichkeit 5: Andere Motive	30
Gefühle	32
Ein kleines Quiz	32
HERAUS-Forderung VERZEIHEN	36
Illusion – oder: Wer spricht da?	38
Jammern & über Ärger reden	41
KANTs kategorischer Imperativ (Die KKI-Frage stellen)	48
Liste ent-GIFT-ender Ideen	49
Meditation	51
Mandala	52
Mantra oder Mantram	54
Neue emotionale Erfahrung	56
Optimistisch /pessimistisch denken	58
Perfektion	60
Quintessenz oder Quatsch	62
1. Frosch oder Adler? Können wir wirklich wählen?	62
2. Perfektion – natürlich nicht!	63
Repertoire	64

Samariter-Effekt	65
Toleranz	67
Untersuchung oder: Was wir an anderen nicht ausstehen können	71
Zu 1: Arroganz	75
Zu 2: Egoismus	76
Zu 3: Rechthaberei und Sturheit	77
Zu 4: Unzuverlässigkeit	78
Verantwortung	79
1. Verantwortung für Einsteiger: Frosch und Adler	81
2. Verantwortung für Fortgeschrittene: Welt als Spiegel	81
WORK	82
X-beliebige Strategie – oder: Wann (und wie) welche Strategie wählen?	86
Anti-Ärger-Prophylaxe	87
Yin & Yang	88
Zeitaufwand?	89
Teil II – Was Sie alles tun können für effektiveres Ärgern	90
Atmen	90
Die Technik selbst	91
Beten	93
Bedingungslose Liebe	94
Strategie 1: Anti-Zorn pro Liebe	94
Strategie 2: Anti-Neid pro Liebe	95
Columbo-Effekt[®]	96
Inspektor Columbo – Columbo-Effekt [®]	96
Dank	98
Strategie 1: 60 Sekunden lang Dank empfinden	98
Strategie 2: Das Dankes-ABC	98
Strategie 3: Die Dankes-Hierarchie	98
Strategie 4: Über Dank-Gefühle reden	100
Entspannung in vier Schritten	102
Friedens-Strategie	103
Gefühlsrad	105
Übung 1: Lernen Sie Ihre Gefühle wiedererkennen (Inventurübung)	107
Vorlage für die Inventurübung	110
Übung 2: Ein Gespräch am Rad (zu zweit)	111
Übung 3: Mehrere am Gefühlsrad	113

Humorfähigkeit stärken	117
Strategie Nr. 1: Täglich mindestens einmal über einen Witz lachen	117
Strategie Nr. 2: Finden Sie Humor!	118
Strategie Nr. 3: Lassen Sie sich positiv anstecken!	118
Strategie Nr. 4: Finden Sie Humor im wirklichen Leben!	119
Inneres Lächeln	122
JOURNAL-Techniken	123
Kreativitäts-Übung	124
Lehren ziehen	126
Meditatives Tun	126
Zu 2: Meditatives Gehen	127
Zu 3: Meditatives Zeichnen oder (Mandala-)Malen	127
Zu 4: Meditative Muster-Gestaltung	129
Zu 5: Meditatives Handarbeiten & Basteln	130
Zu 6: Meditative Tätigkeiten im Alltag	130
Zu 7: Meditatives Musikhören	131
Zu 8: Meditatives Musizieren	132
Zu 9: Beten	134
Zu 10: Meditatives Schauen	134
Nachahmung	137
Opfer-Aussagen sammeln	138
Perfektion	139
Strategie Nr. 1: Schieberegler	139
Strategie Nr. 2: professionell	139
Qualitäts-Ablenkungen	140
Neues Lernen	140
Quadratzahl	140
Quadrieren	143
Relativitäts-Prinzipien der Psyche	144
Das 1. Relativitäts-Prinzip der Psyche: Das Transformatorische Vokabular	144
Eine andere Sprach-Brille aufsetzen	144
Das 2. Relativitäts-Prinzip der Psyche: Fixstern	145
Das 3. Relativitäts-Prinzip der Psyche: Den Tod befragen	147
Variante: Den Tod eines anderen befragen?	147
Das 4. Relativitäts-Prinzip der Psyche: HUMOR	148
Schreiben statt Schreien	149
Technik Nr. 1: Kläranlage für den Geist	149
Technik Nr. 2: Reden Sie doch mal mit sich – aber schriftlich	150

Training mal zwei	153
1. Training, allgemein	153
2. Training der Gefühle	153
Unerwartete Freude mal zwei	158
1. Uns selbst etwas Gutes antun	158
2. Anderen unerwartete Freude schenken	159
Verlangsamten der Zeit	161
1. Einsteiger-Übung, akustisch	161
2. Übung für Fortgeschrittene, visuell	162
3. Ein wenig zählen ...?	163
Beispiel: Mit Listen arbeiten	164
WORK = Welt-als-Spiegel	166
X-beliebige Strategie	171
Die Lotterie	171
Zuhören & ZWEI-nigung (statt Ent-ZWEI-ung)	172
Zuhören ist wahrlich eine hohe Kunst	172
Merkblatt 1: KaWa [©]	174
Was ist ein KaWa [©]	174
KaGa [©] oder KaWa [©]	174
Merkblatt 2: Dank	176
ABC-Liste 1: Wofür ich dankbar bin	176
ABC-Liste 2: Dank-ABC	176
ABC-Liste 3: Dank-ABC	176
Merkblatt 3: (Mein) Energie-Modell	177
Merkblatt 4: MANTRA	180
Merkblatt 5: WORK	181
Merkblatt 6: Gefühls-Rad	182
Literatur	186
Stichwortverzeichnis	188

Eine ganz persönliche Vorbemerkung

Als Freunde, Bekannte, KundInnen von diesem Projekt erfahren, waren die Meinungen zweigeteilt: Leute, die mich erst seit kurzem kennen, neigen zu der Auffassung: „Die Birkenbihl regt sich ganz schön oft und teilweise auch heftig auf – wieso schreibt gerade sie ein solches Buch?!“ Wer mich hingegen länger (intensiver) kennt, sagt das Gegenteil. Diese Menschen wissen, daß ich mich heute **weit effizienter ärgere** als früher, also

- kürzer
- weniger intensiv, und
- seltener.

So kenne ich z.B. eine Dame, die in den Jahren 1974–1982 meine Auftraggeberin bei den US-Army-Seminaren in Berlin war (diese dauerten jeweils 1–2 Wochen lang; man lernte sich also ganz gut kennen). Inzwischen ist sie eine „alte“ Freundin geworden. Sie meinte: „Du bist geradezu **prädestiniert** für dieses Buch. Erstens weißt du genau, wovon du redest und zweitens hast du bewiesen, daß man sein Ärger-Verhalten ändern kann!“

Da Ärger unerhört viel Energie „auffrißt“, meine ich: Jede Verbesserung lohnt sich. Ich nutze seit Jahrzehnten mehr und mehr meiner Energie kreativ (so entwickle ich neue Seminare, Themen, schreibe Artikel und Bücher), indem ich genau jene Energien positiv nutze, die ich früher mit Ärger „verbraten“ hatte. Selbst wenn ich mich auch heute noch „zu oft“ ärgere – es ist weit weniger häufig, lang und intensiv als einst.

Viel Er-FOLG (= gute FOLGEN Ihres Handelns ab heute) wünsche ich Ihnen!

Ihre

Vera Fb 

VERA F. BIRKENBIHL



Wenn jemand, der aus einem so tiefen „Ärger-Tal“ kam, seine Position maßgeblich verbessern konnte, muß es allen, die sich „nur normal“ ärgern, wesentlich leichter fallen.

Hier geht es los ...

Die Zielstellung dieses Buches

Das Ziel eines realistischen Anti-Ärger-Buches kann nicht lauten „Kein Ärger mehr!“ oder „Nie wieder Ärger!“ – das wissen wir alle. Aber wir können in bezug auf jedes Verhalten einiges hinzulernen, so auch bei unseren Reaktionen zu Streß und Ärger. Daher lautet meine Zielstellung: **Ärgern Sie sich effizienter!**

Im Klartext: **Ärgern Sie sich kürzer, weniger intensiv und seltener!**

Wenn Sie die Menge, die jeweilige Zeitspanne und/oder die Intensität des Ärger-Gefühls im ersten Jahr nach Lesen dieses Buches (also ab heute!) um 10 % bis 20 % verringern können, dann hat es sich schon gelohnt. Jedes Prozent bedeutet gesundheitliche Erleichterung (weniger Streß-Hormone und schnellere Erholung des Immun-Systems). Jedes Prozent beläßt uns noch mehr Kraft (Energien) für Dinge, die wirklich wichtig sind. Jedesmal, wenn wir weniger negativ oder sogar positiv reagieren können, können wir von einem Erfolgs-Erlebnis sprechen. Und jedes Erfolgs-Erlebnis geht mit Genugtuung bis Freude einher! Bitte lassen Sie uns Mißverständnisse vermeiden: Mit „positiv reagieren“ meine ich nicht, daß man alles positiv sehen sollte, aber man kann lernen, positiv zu reagieren, nachdem man etwas negativ wahrgenommen hatte. Es geht um die Zeit nach dem Ärgernis: Wie lange brauchen wir, um aus dem Ärger-Gefühl in die Phase danach zu gelangen – Sekunden, Minuten, Stunden oder Jahrzehnte? Es liegt sehr wohl in unserer Macht, wie lange wir uns als Opfer fühlen werden, wenn uns etwas Unangenehmes zugestoßen ist.

Jedes weitere Prozent ist „Sahne auf dem Kuchen“. Wer sich vornimmt, im ersten Jahr minimal 10 % zu schaffen und danach pro Jahr einige weitere Prozentpunkte, hat ein absolut realistisches Ziel definiert!

Aufbau dieses Buches

Dieses Buch wurde „analografisch“ entwickelt (vgl. Merkblatt Nr. 1, Was ist ein KaWa[®]?, S. 174). Ich hätte dieses Konzept vor Ihnen, liebe LeserInnen verbergen können. Viele meiner anderen

Einige wenige werden höhere Ziele anstreben und erreichen, aber diese Menschen warten schon lange darauf, ihren Ärger maßgeblich zu reduzieren, sind also gewissermaßen besonders „reif“.

Auch wenn Sie Teil II zuerst lesen, weil Sie ungeduldig sind, wissen Sie, daß Teil I den „Unterbau“ anbietet, auf dem diese Strategien „ruhen“ – wann Sie diesen Unterbau ansehen wollen, entscheiden Sie.

Die Merkblätter 1–6 befinden sich im Anhang ab S. 174.

Arbeiten (Video-Vorträge, Seminare, Kassetten-Kurse, Kolumnen, Artikel, Bücher) wurden seit ca. 1988 „so“ entwickelt, ohne daß das Endprodukt dies klar aufzeigt. Aber zu der Zeit befanden sich auch **die analografischen Denk-Techniken** noch in Entwicklung, deshalb lassen meine früheren Arbeiten den methodischen Hintergrund nicht so klar erkennen wie neuere Werke (vgl. Randspalte). Für alle, denen der Begriff KaWa[©] (noch) nichts sagt, gibt es eine Mini-Hinführung im bereits erwähnten Merkblatt Nr. 1. Beispiele für KaWa[©]s sehen Sie auf den Seiten 31, 35, 47, 57, 64 und 177.

Wesentlich ist dabei, daß wir „buchstabenweise“ assoziativ denken, wobei ABC-Listen Sonderformen von KaWa[©] sind. So enthalten Teil I und Teil II je ein Wissens-Alphabet[©] – im ersten Teil sind es theoretische Module, im zweiten praktische Rezepte, deren Sinn jedoch durch Teil I erschlossen wird.

Dies ist ein Buch-Seminar

Wenn Sie aktiv mitdenken und wenn Sie sich einige der Aufgaben, Tips, Techniken und Strategien herausuchen und sie konkret in Ihrem Leben anzuwenden beginnen, dann bietet Ihnen dieses Buch de facto ein Seminar. Allerdings lesen Sie, wann Sie wollen, wieviel Sie wollen, in Ihrem eigenen Tempo und Sie entscheiden, welche Maßnahmen Sie wann und wie aktiv angehen wollen.

Mein Vorschlag: Legen Sie Schreibzeug und Büroklammern bereit. Notieren Sie wichtige Ideen, die Ihnen beim Lesen einfallen, prinzipiell sofort!

Streichen Sie praktische Handlungsvorschläge, die Ihnen gefallen, farbig an, und kennzeichnen Sie die Buchseite beim ersten Durchgang (z.B. mit einer Büroklammer). Später können Sie alle Seiten mit Kennung noch einmal durchblättern und Ihren persönlichen Handlungs- oder Trainingsplan erstellen. **So personalisieren Sie dieses Buch-Seminar** und machen es zu Ihrem eigenen!

Zum Beispiel: *Humor – an Ihrem Lachen soll man Sie erkennen, Das innere Archiv[©], Denkwerkzeuge für den Alltag[©]* und, natürlich, dieses Buch.

„Module“ sind kurze Kapitel, die in jeder gewünschten Reihenfolge gelesen werden können (auch „der Reihe nach“).

Teil I: THEORIE
Aufbau dieses Buches:
 ABC-Liste mit Grundlagenwissen für Teil II

TEIL II: PRAXIS
 ABC-Liste: konkrete ANTI-ÄRGER-Tips, Techniken & Strategien

Es ist wie beim Träumen – wir sagen uns „Das merke ich mir!“, aber kurz darauf ist der Traum verblaßt. Auch spontane Assoziationen beim Lesen wollen aufgeschrieben werden, sollen sie nicht verlorengehen.

Wie soll man lesen? Es gibt drei Möglichkeiten ...

1. Sie können das Buch „ganz normal“ (von vorne bis hinten) lesen, die Begriffe im Alphabet wurden auch im Hinblick auf eine mögliche Rangfolge der einzelnen Module gewählt.
2. Aber Sie können auch hin- und herspringen sowie „nach Lust und Laune herumlesen“. Dabei helfen Ihnen zahlreiche „Sprungverweise“, so daß Sie durch das Springen **Verbindungen nachspüren**, die man beim linearen Lesen eher nicht wahrnehmen würde.
3. Sie können auch beides tun: von vorne anfangen und trotzdem ab und zu an eine Stelle springen, um von dort zur ursprünglichen Textstelle zurückzukehren und hier weiterzulesen.

Das Buch ist **modular**, d. h. man kann jeweils viel (oder wenig) lesen und vielleicht ein wenig darüber reflektieren, ehe man sich dem nächsten Modul zuwendet.

Während der Arbeit an dem Buch-Seminar fragten mich einige Menschen, denen ich das Buchkonzept erklärte: „Muß ich den ganzen Teil I vor Teil II lesen?“ Antwort: Nein. Das Konzept entspricht stark einem meiner frühen Titel (*Kommunikations-Training*), bei dem Sie ebenfalls mit den aktiven Übungen und Experimenten in Teil II beginnen können, ehe Sie Teil I (ganz) gelesen haben.

So auch hier: Beginnen Sie ruhig in Teil II – wenn Hintergrund-Infos unbedingt sinnvoll sind, dann werden Sie auf Teil I verwiesen. Sie sehen also, Sie können Ihr **Anti-Ärger-(Buch-)Seminar** ganz frei gestalten. Es folgen noch einige Antworten auf die häufigsten Fragen, die „MitwiserInnen“ während des Schreibens stellten:

Wie wählt man im Ernstfall die richtige Strategie für eine spezifische Ärger-Situation aus?

Die Antwort hierauf finden Sie unter **X**, X-beliebige Strategie (S. 86 f.)!

Aus dem *Kommunikations-Training* wurde übrigens der Abschnitt über das Gefühlsrad entnommen, allerdings bietet das vorliegende Buch Ihnen das farbige Poster an! Trotzdem finden Sie eine schwarz-weiß Version **im** Buch (Anhang, Merkblatt 6, S. 182 ff.), damit Sie im Notfall damit arbeiten können, wenn Sie das Poster gerade nicht zur Hand haben. Fotokopieren Sie die vier Seiten und kleben Sie sie gemäß Anweisung zusammen. Übrigens haben einige meiner früheren LeserInnen sich selbst ein Gefühlsrad gemalt; dabei kann das farbige Poster ebenfalls als Vorlage dienen.

Modular – heißt das, alle Beiträge sind gleich lang?

Nein, im Gegenteil. Ein Modul kann eine halbe Seite lang sein oder auch über 10 Seiten. Es enthält jeweils das, was mir zu diesem Stichpunkt besonders wichtig erscheint. Da Sie aber nicht linear lesen müssen, heißt das: Wenn Sie z.B. nur einige Minuten lesen wollen und feststellen, daß das nächstfolgende Modul ein längeres ist, dann wählen Sie für heute lieber ein kurzes Modul.

Inwieweit kennen Birkenbihl-LeserInnen diese Inhalte bereits?

Selbst „alte“ (langjährige) LeserInnen oder HörerInnen kennen nur einen Bruchteil, denn ich habe die meisten dieser Techniken bisher nur in Vorträgen (auch als Video erhältlich¹) und Seminaren vermittelt, aber nie alle, denn es gab bisher noch kein konkretes Anti-Ärger-Seminar. Somit war das Thema dieses Buches immer nur ein Teilthema und wurde daher in keiner Veranstaltung erschöpfend behandelt. Da aber gerade zu dieser Frage immer sehr viel Feedback kam (auch von den LeserInnen meines Beratungs-Briefes wird auf Anti-Ärger-Tips immer sehr positiv reagiert), fiel die Entscheidung nicht schwer, als der Verlag mich bat, dieses Buch zu schreiben. Manche ZuhörerInnen kennen manchen Gedanken oder methodischen Ansatz, teilweise jedoch auch nur Vorläufer.

Einige wenige Ideen dieses Buches hatte ich den LeserInnen meines monatlichen Beratungs-Briefes vorab verraten, **ganz** wenige Gedanken oder Techniken finden sich bereits in früheren Büchern. Normalerweise versuche ich inhaltliche Überschneidungen in meinen Werken weitgehend in Merkblätter im Anhang zu verbannen. Aber bei den Techniken in Teil II wollte ich keine Strategie nach hinten „auslagern“, daher gibt es kleine Überschneidungen.

Übrigens darf ich darauf hinweisen, daß unser Gehirn darauf programmiert ist, **blitzschnell** zwischen **bekannt** (vertraut) und **neu** zu **unterscheiden**. Daher passiert es immer wieder, daß wir einen Gedanken als „bekannt“ einstufen und dann vorschnell abwehren: „Das kenne ich schon!“. Tatsächlich aber kann es sein, daß nur

Manche der hier vorgestellten Praxis-Tips habe ich speziell für Coaching-Klienten entwickelt, sind also „draußen im Land“ noch unbekannt.

*Gefahr:
Vorschnelle
Einstufung
möglich!*

¹ Vera F. BIRKENBIHL

Anti-Ärger-Strategien. Video, ISBN 3-89749-259-8, erschienen im Gabal Verlag Offenbach

Mit diesem Gedanken möchte ich nicht andeuten, wir seien un aufmerksam, sondern: Weil unser Gehirn in erster Linie ein Überlebensorgan ist, ist es nicht darauf eingerichtet, 100 % wahrzunehmen. Wie bei der Gesichter-Erkennung pikt es sich Bruchteile heraus, den Rest ergänzen wir. Manchmal ergänzen wir richtig, manchmal falsch. Da wir aber das Ergänzende für die Botschaft halten, merken wir es nicht. Ebenso können wir nicht registrieren, was uns alles entgangen ist, weil wir meinten, die Sache sei bereits bekannt. Unser Gehirn muß so arbeiten! Wenn wir darüber mehr wissen, können wir lernen mehr wahrzunehmen, wenn wir wollen.

einige Elemente vertraut waren, so wie wir ein Gesicht an ganz wenigen Schlüssel-Elementen wiedererkennen. (Seit man dies begriffen hat, konnten Computer mit Gesichter-Erkennung ausgestattet werden; es sind nur acht Merkmale!) Dadurch aber hören wir nicht richtig zu, wir lesen nicht mehr aufmerksam und behaupten dann hinterher, wir hätten dies alles schon gewußt. Daran leiden viele Unterhaltungen, aber auch Vortrags- und Seminar-Veranstaltungen.

Wir versäumen also eine Menge, wenn wir bei „Das kenne ich schon!“ gleich abschalten. Denn: Was immer wir wahrnehmen, filtern wir **heute** aufgrund unserer früheren Erfahrungen, aber auch gefärbt von unserer heutigen Gemütslage sowie unseren derzeitigen Hoffnungen, Wünschen, Zielen etc. Demzufolge wird uns dieselbe Info an unterschiedlichen Tagen unterschiedlich berühren, wenn wir nicht gleich abblocken. Außerdem nimmt man nie alles wahr, sondern nur Bruchteile dessen, was theoretisch wahrnehmbar gewesen wäre. Deshalb hören wir beim fünften Durchgang derselben Hörkassette (z.B. Vortrag, Hörspiel, Lesung) Aspekte, von denen wir schwören würden, daß sie vorher nicht auf dem Band gewesen waren. Ebenso erginge es uns beim mehrmaligen Lesen desselben Textes. Wenn Ihnen also ein Gedanke begegnet, den Sie erkennen, können Sie weiterblättern. Sie könnten aber auch testen, wie er heute auf Sie wirkt. Dabei erhöht sich die Chance, daß Sie Erweiterungen und neue Aspekte, die inzwischen entwickelt wurden, wahrnehmen können.

Ich wünsche Ihnen: effizientes Ärgern ...

Vera Fb 

Vera F. Birkenbihl

Sommer 2002

Teil I – Was Sie alles wissen sollten, bevor Sie sich effektiver ärgern können

Ärger ist ansteckend

Was manche noch immer als Geschwätz abwehren wollen, hat sich jedoch voll bestätigt: **Gefühle stecken an** – negative wie positive! Wer andere anlächelt, sendet ein angenehmes Signal, wer mit einer „Lätsche“ (hängende Mundwinkel, mißmutige Gesichtszüge) herumläuft, wird andere negativ anmuten.

Der Begriff „an-MUT-en“ enthält den Wortteil „mut“; dieser erinnert an das englische Wort „mood“ (= Stimmung). Jemanden an-MUT-en bedeutet, jemanden „ein-STIMM-en“ (ähnlich einem Klavier, das gestimmt wird). Jeder Mensch ist immer beides: Einerseits dient er anderen als „Klavierstimmer“, andererseits wird er von anderen „gestimmt“; deshalb reagieren wir im Zweifelsfall „verstimmt“ ...

Wir alle haben es schon erlebt, wenn ein fröhlich gestimmter Mensch seine Umgebung positiv „ansteckt“, aber viel wichtiger ist es zu begreifen, daß „ungut“ gestimmte Menschen ihre „ungute Stimmung“ genauso verbreiten. Nehmen Sie den Begriff ruhig wörtlich: Diese Gefühle ver-BREIT-en sich (wie eine Epidemie). Stellen Sie sich ein Ehepaar vor (streitend). Solange sie weiterstreiten, mutet jeder den anderen (weiterhin) negativ an, aber jeder der beiden kann das ändern. Genauso schnell, wie sich der Zorn ver-BREIT-ete, kann man den anderen positiv an-MUT-en, z.B.: „Eigentlich war ich ziemlich ekelhaft zu dir. Ich kann schon verstehen, daß du dich ärgerst. Ich war vorhin ziemlich mies drauf.“ Dann lenkt in der Regel auch der andere ein und sagt: „Na ja, ich war auch nicht gerade nett zu dir.“ Das funktioniert wie beim Gähn- oder Lächel-Effekt. Sie können auf Gähnen nur mit Gähnen reagieren. Allein daran zu denken kann uns schon „gähnen machen“. Mit dem Lächeln ist es genauso. Lächelt jemand uns an, dann ist es fast unmöglich, **nicht** zurück zu lächeln. Wenn der eine verzeiht, wird der andere uns auch viel leichter verzeihen können.

A



Wenn schon ein SMILEY "anstecken" kann, um wie viel mehr beeinflusst uns die Miene unserer Mitmenschen!



In Teil II finden Sie konkrete Vorschläge unter **Humorfähigkeit stärken**, besonders Strategie Nr. 3 (S. 118) und unter **JOURNAL-Techniken** (S. 123), die spezifisch darauf abzielen, unsere Stimmung aufzuhellen, wenn wir aus leichtem bis mittelschwerem Ärger aussteigen wollen.

Das Dokument *A Course in Miracles* liegt inzwischen auch auf deutsch (*Ein Kurs in Wundern*) vor. Es ist allerdings so seltsam, daß viele damit große Probleme haben, deshalb ist es viel leichter, wichtige Interpretationen wie G. JAMPOLSKY (z.B. *Liebe heißt die Angst verlieren*) oder Marianne WILLIAMSON (z.B. *Return to Love*) zu lesen!

Deshalb könnten wir uns zwei Fragen stellen, wenn wir verärgert sind:

1. **Wer ist in unserer Nähe?** (Wen **muten** wir also jetzt „mies“ an? Welchen Personen **muten** wir unsere faulen Gefühle jetzt zu? Wen infizieren wir derzeit?)
2. **Wie (woher) könnte ich mir eine positive Anmutung „holen“?**

Bedingungslose Liebe

B

Wenn Sie ein kleines Quiz durchführen möchten, dann antworten Sie bitte schnell und spontan: Wie lautet der Gegensatz/Gegenpol zu folgenden Begriffen:

1. **kalt** – _____
2. **groß** – _____
3. **Liebe** – _____

Genaugenommen geht es mir um das dritte Wort, denn bei „kalt – warm“ und „groß – klein“ werden wir uns wahrscheinlich ziemlich einig sein. Nicht so bei „Liebe versus ??“

Ich habe dieses Spiel mit zehntausenden von Seminar-TeilnehmerInnen durchgeführt und bei etwa 98 % ist die Antwort gleich; die meisten Menschen glauben, das Gegenteil von Liebe müsse Haß sein. Natürlich können Sie glauben, was Sie wollen, aber wenn auch Sie (bisher) davon ausgegangen waren, dann möchten Sie vielleicht eine Alternative in Betracht ziehen (es kostet allerdings umso mehr Mut, je sicherer Ihnen Ihr Standpunkt erscheint; im Zweifelsfall springen Sie gleich zu C, Charakteristische Ärgerreaktion, S. 18).

JAMPOLSKY und WILLIAMSON verstehen es meisterhaft, einige der wichtigsten Kerngedanken aus *Ein Kurs in Wundern* so gehirngerecht zu präsentieren, daß sie leicht verdaulich werden. Eine jener Ideen lautet:

Das Gegenteil von Liebe ist nicht Haß, sondern Angst
(eigentlich: Furcht).

Dieser Gedanke kann mit einer Idee verbunden werden, die viele Menschen extrem nervös macht, nämlich: *Alles verstehen heißt alles verzeihen*. Stellen Sie die Idee im Freundeskreis zur Debatte,

und lauschen Sie! Hören Sie nicht nur auf Inhalt (= die Gegenargumente), sondern vor allem auf den Tonfall! Es verunsichert viele unserer Mitmenschen zutiefst, wenn sie in Erwägung ziehen sollen, daß ein Leben (weitgehend) ohne Ärger möglich sein könnte. Auch haben viele Menschen in unserem Kulturkreis regelrechte Angst vor dem Verzeihen. Viele assoziieren es mit Schwäche, gleichbedeutend mit der Aufgabe eines „berechtigten“ Standpunktes. Wo kämen wir denn da hin?

Besonders hilflos macht viele der Gedanke, daß sogar der Prozeß des Vergebens unnötig wäre, wenn man verstünde, **weil Verständnis automatisch Annahme bedeutet**. Anders ausgedrückt: Je weniger wir etwas (oder Menschen) verstehen können, desto größer ist die Chance, daß wir es (oder sie/ihn) ablehnen (bis zu richtiggehendem Haß). Das beginnt bei Spinnen – aber es ist derselbe Prozeß, durch den wir uns berechtigt fühlen, Lebewesen, die wir als Unkraut und Ungeziefer definieren, zu töten; man erkennt es auch an der Tatsache, daß wir Menschen, die wir als Ausländer, fundamentalistische Fanatiker, Terroristen etc. bezeichnen, scheinbar einfach so ablehnen oder gar hassen dürfen.

Ob nun Ku-Klux-Klan-Mitglieder als „gute Christen“ Schwarze verbrennen oder ob deutsche „gute Christen“ Wohnhäuser mit Asylanten anzünden, ob Neo-Nazis Ausländer oder Homosexuelle zu Tode prügeln oder ob Nachbarn jahrelang gegeneinander prozessieren – immer steht hinter dem Haß die Unfähigkeit, die Mitmenschen zu begreifen (akzeptieren, respektieren).

Deshalb sagen uns die Weisen seit Jahrtausenden, wir sollten begreifen, daß das, was wir *Liebe* nennen, nur eine *bedingte Liebe* ist (weil wir sie an Bedingungen knüpfen). Dies entspricht einer inneren Haltung von:

Ich liebe dich nur, wenn du tust, was ich verlange. Oder:
 Ich liebe dich, wenn du so bist, wie ich dich haben will.
 Verhältst du dich jedoch „falsch“, dann lehne ich dich ab.

So einfach ist das.

Warum, glauben Sie, wiederholt Jesus eine Forderung der alten jüdischen Tradition, nämlich: **Liebet Eure Feinde!** Weil es Spaß macht, Leute ins Herz zu schließen, die man ablehnt (haßt)? Wohl kaum. Sondern:

Im alltäglichen Sprachgebrauch sagen wir „Angst“, wenn wir das meinen, was in der Psychologie „offiziell“ als „Furcht“ bezeichnet wird: *Angst* ist das vage Angst-Gefühl (engl. *anxiety*), bei dem wir das Objekt unseres Leidens nicht kennen; *Furcht* hingegen ist immer konkret (z.B. vor Höhen, großen leeren Plätzen, kleinen Räumen, Insekten etc.). Also müßten wir eigentlich sagen: „Ich fürchte Hunde“ statt: „Ich habe Angst vor Hunden.“ Somit leiden manche Menschen an Höhen-Furcht (wenn wir Höhen-Angst sagen). Dies sollte man wissen, wenn man mit Psychologen redet, die auf ihrer Fach-Terminologie bestehen.

Wir sprechen unter **H** (HERAUS-Forderung, S. 36) noch über das Verzeihen!



Das Etikett *unmöglich*, das **wir** (ich wiederhole: wir!) dem Tun (oder Sein) der anderen aufkleben, beschreibt natürlich lediglich **unsere eigene Unfähigkeit**, sie zu achten oder gar zu mögen.

In Teil II (Friedensstrategie, S. 103 f.) finden die Mutigen eine konkrete Maßnahme für den Alltag!

Vgl. die Hierarchie der Emotionen in Teil I unter **G** (Gefühle, S. 32 ff.).

Weil diese Leute nur so lange Feinde bleiben (können), wie wir sie (ihre Situation, ihre Ängste, ihre Beweggründe, ihre Ziele etc.) nicht verstehen.

Solange diese Menschen die Bedingungen nicht erfüllen, unter denen wir sie mögen würden, solange fühlen wir nicht nur Ablehnung, sondern wir stufen unsere Ablehnung auch noch als „berechtigt“ ein. Bitte denken Sie mit: Wir nehmen uns das Recht, Mitmenschen abzulehnen, zu erniedrigen, zu bekämpfen oder zu töten. Woher leitet ein Mitglied einer Gesellschaft ein „Recht“ ab? Richtig! Wenn genügend andere mitmachen, wenn man eine Gruppe oder sogar eine Mehrheit bildet, dann scheint es ja in Ordnung zu sein. Wenn die anderen vormachen oder mitmachen, dann können wir ruhig schlafen. Und jetzt folgt das Sahnehäubchen: Erstens benutzen wir unsere Unfähigkeit, uns für Menschen zu interessieren, die anders gelagert sind als wir, als Freibrief für Aggression, Ärger-Gefühl, Haß etc. Zweitens drehen wir den Spieß auch noch um und behaupten: Das Opfer unserer negativen Gefühle sei selbst schuld. Das macht die Sache so großartig. Wir stellen mit Genugtuung fest, daß diese Menschen unsere Gefühle und/oder unser Verhalten selbst ausgelöst haben. Wir sagen dann: „Wenn er/sie sich nicht so *unmöglich* verhalten hätte ... !“).

Aber der andere kann in Wirklichkeit gar nichts dafür, daß seine Art (in der Regel sein Anders-Sein) in uns Widerstand auslöst, weil wir unfähig sind Menschen zu akzeptieren (oder zumindest zu respektieren), die anders sind als wir. Daher empfinden wir jeden „Andersartigen“ zunächst als Gegner. Und gerade deshalb lautet die Forderung seit 3000 Jahren: Liebet Eure Feinde!

Solange wir nur Ärger und Zorn erleben, erzeugen wir die neurophysiologischen Zustände, die mit jenen dunklen Gefühlen einhergehen, während wir im umgekehrten Fall die gesundmachende Wirkung positiver (heller) Gefühle erleben würden. Das höchste aller Gefühle, das gesundmachendste, wäre die bedingungslose Liebe, die uns nur selten „gelingt“, daher konnte dieses Gefühl im Labor auch noch nicht systematisch gemessen und erforscht werden. Aber die nächstbesten kennen wir inzwischen.

Immer mehr Menschen fragen (sich) inzwischen, ob es wirklich notwendig ist, daß sich so viele Leute tagtäglich die Köpfe einschlagen. Ich kenne einige Menschen, die sich für den Frieden

einsetzen, aber ich kenne auch einige, die sogar bereit sind, für diesen Frieden zu kämpfen. Und jetzt wird es spannend, wenn wir uns diese beiden Aussagen etwas näher ansehen:

→ sich für den Frieden einsetzen heißt, sich selbst in eine Situation hineinzubebenen (ein + setzen), um den Frieden zu fördern.

Aber:

→ für den Frieden zu kämpfen, bedeutet Kampf ... *gegen* ...!

Preisfrage: Kann man den Frieden erkämpfen? Wir suchen hier keine weltpolitische Antwort, nur eine für Individuen.

Kennen Sie die Story von **Wind und Sonne**, die sich stritten, wer dem Wanderer wohl den Mantel schneller ausziehen könnte? Der kalte Wind blies und blies, und der Mann zog den Mantelkragen so hoch wie möglich und kämpfte gegen die Kälte. Aber als die Sonne an die Reihe kam und ihre warmen Strahlen sandte, da öffnete sich der Mann, und bald legte er den Mantel ab. Das ist für mich der Schlüssel-Gedanke: **Frieden öffnet!**

Frieden öffnet den Geist und das Herz.

Kampf verschließt Herz und Hirn.

Deshalb schließe ich mich der Meinung an, daß wir Frieden nicht wirklich erkämpfen können. Frieden muß vom Friedensstifter ausgehen, Frieden beginnt innen, und wir können Frieden von anderen (Politikern, Lebenspartnern) fordern, bis wir heiser werden. Frieden beginnt innen, und zwar bei uns. Aber das ist manchmal nicht so bequem, und dann kämpfen wir lieber, natürlich nur für den Frieden im Außen, nicht wahr? Manche Menschen „müsen“ ihr Leben lang kämpfen: angespannt, oft unter Druck, gestreßt ... Aber es gibt auch Menschen, die festgestellt haben:

In dem Maß, indem ihr innerer Frieden zugenommen hat, sind sie weniger „Krieg“ im Außen begegnet.

Die Friedens-Strategie in Teil II kann Ihnen in Zeiten helfen, in denen Sie merken, daß Sie darauf warten, daß andere „Ruhe geben“ oder „Ihnen freundlich entgegenkommen“ sollten.



In meinem Taschenbuch *StoryPower* finden Sie diese Story und die besondere Bedeutung, die sie für eine Trainerkollegin hat, welche seit ihrer Kindheit von ihr profitierte.

Frieden setzt **gewaltfreie Kommunikation** voraus – und das gilt sowohl für die private Ebene wie auch für das friedliche Miteinander zwischen Völkern. Das Konzept der gewaltfreien Kommunikation beschreibt Marshall B. ROSENBERG in seinem gleichnamigen Buch.

Vgl. **D**, Dank (S. 98 ff.): Wir können keine Dankbarkeit fühlen, ohne daß ein gewisser Frieden in unser Herz einzieht; **Beten** (S. 93 f.) und **Segnen** (S. 104): Beide werden oft vollkommen verkannt, können aber immens helfen, Frieden in uns zu stiften; vgl. auch **Bedingungslose Liebe** (S. 94 ff.) und **Friedens-Strategie** (S. 103 f.).

C

Charakteristische Ärger-Reaktion

Bitte überlegen Sie kurz, wie Sie Verhalten lernen. Wie lernen Sie, was Sie wie (oder anders als bisher) tun sollen? Wie verläuft der Lernprozeß? Woher erhalten Sie die notwendigen Informationen? Wie integrieren Sie diese in Ihre Handlungsweise? Wir können auf zwei Wegen lernen.

Zwei Lernwege
für Verhalten

(= HAND-lungen)

1. Über die „Lippe“

2. Durch Imitation

Zwei Lernwege für Verhalten (= HAND-lungen)

1. Über die „Lippe“ (also, indem man uns sagt, was wir tun und lassen müssen bzw. wie wir etwas tun sollen, z.B. Anweisungen, Vorschriften, REGELN).
2. Durch Imitation.

Viele Leute nehmen fälschlicherweise gerne an, die Lippe sei der bessere Weg, deshalb reden wir immer wieder endlos an andere hin. Der Mann einer alten Freundin in London pflegte zu sagen: „If I've told you once, I have told you a thousand times!“ Diese bekannte Redewendung (meist seufzend oder ungeduldig vorgebracht) entspricht in etwa unserem: „Ich habe mir den Mund schon fusselig geredet und du machst es immer noch/wieder falsch!“

Das heißt, hier jammert jemand, weil der Lernweg via Lippe nun mal nicht sehr gut funktioniert. Oder was halten Sie von Chefs, die ihren Mitarbeitern immer wieder sagen, wie wichtig der Kunde bzw. wie wichtig die Kundenbeziehungen seien etc., und dann, wenn ein Kunde anruft (um z.B. zu reklamieren), Bemerkungen machen wie: „Der Trottel sollte doch erst in der Gebrauchsanleitung nachlesen, ehe er uns hier mit seinem Sch... nervt!“ (Ein echtes Beispiel!) Das lebt der Chef vor!

Nun neigen manche dazu anzunehmen, Imitationslernen gälte vorrangig für Affen und kleine Kinder. Falsch. Auch bei Erwachsenen ist Imitation der beste Weg.

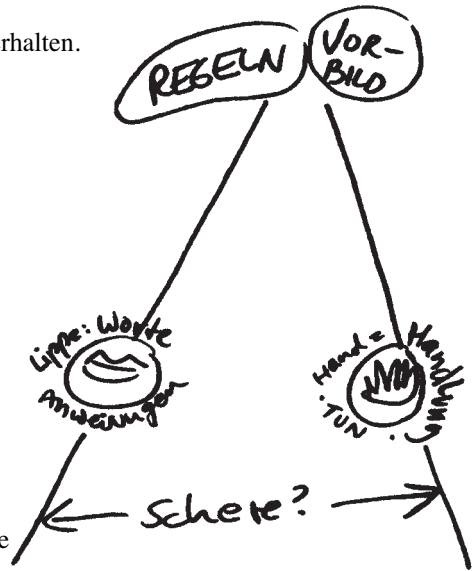
Ich erzähle seit Jahren im Seminar das Beispiel von dem neuen Kollegen, der andauernd „superaffengeil“ sagt (wählen Sie einen Ausdruck, der sie „ohne Ende nervt“, und setzen Sie ihn bitte hier ein). Nun müssen Sie nämlich höllisch aufpassen, denn in ca. 3 Wochen werden Sie sich in einer vergleichbaren Situation genau das sagen hören! Da können Sie Gift darauf nehmen. Halten wir also fest:



1. Der Weg über die HAND-lungen unserer Mitmenschen ist weit effizienter als der über die Lippe.
2. Im Zweifelsfall siegt das vorgelebte Verhalten.

Der Weg über die HAND-lungen unserer Mitmenschen ist weit effizienter als der über die Lippe.

Im Zweifelsfall siegt das vorgelebte Verhalten.



Gibt es eine „Schere“ zwischen beiden, so werden die Leute **tun**, was wir ihnen **vorleben**, nicht was wir ihnen sagen!

Und darum haben wirklich mit-reißende Chefs und Chefinnen wenig Führungsprobleme, be-GEIST-erte LehrerInnen faszinierte SchülerInnen, überzeugte VerkäuferInnen wenig Stornos etc.

Nun haben wir unser Verhalten bei Ärger vielleicht auch durch Imitation übernommen. Zwar gibt es weit stärkere genetische und neurophysiologische (z.B. hormonelle) Aspekte, als man lange wahrhaben wollte, aber: Wenn auch der Hang zu Jähzorn angeboren sein mag, so ist die Art, wie wir ihn ausleben, stark von den HAND-lungen geprägt, die wir unbewußt und effizient imitiert haben. Schreien wir? Schlagen wir gar (wir wissen heute, daß die meisten Eltern, die ihre Kinder mißhandeln, selbst als Kinder von ihren Eltern gepeinigt worden waren)? Oder gehen wir aus dem Zimmer und beruhigen uns durch irgend ein Ritual? Oder verlassen wir kurzfristig das Haus und machen einen schnellen forschenden Spaziergang, um das Gespräch anschließend um einiges ruhiger weiterzuführen?

Wenn Sie (wie ich!) feststellen, daß Sie einige ziemlich aggressive Modelle gekannt haben, dann könnten Sie Maßnahmen ergreifen. Es gilt, für sich zu nutzen, was ich den **Columbo-Effekt**® nenne (siehe Teil II, S. 96).

Inventur: Schreiben Sie mal auf, welches **Ihr** Lieblings-Verhalten ist, wenn Sie so richtig in Wut geraten; überlegen Sie dann, wem Sie dieses Vorgehen abgesehen haben könnten.

Columbo-Effekt

D

Denken oder Fühlen

Wollen wir uns kurz der Physiologie von Gedanken und Emotionen zuwenden, also jenen neuronalen und physiologischen Prozessen, die

- unsere Gedanken und Gefühle hervorbringen (sagen die einen), oder die
- mit unseren Gedanken und Gefühlen einhergehen (sagen die anderen).

Egal, ob diese Prozesse unsere Gedanken „machen“ oder nur begleiten, wir sollten ein wenig mehr darüber wissen, wenn wir unsere Gefühle (z.B. Zorn) besser managen wollen. Schließlich unterscheiden sich Gehirn-Besitzer, die es im Schädel spazierentragen, gerade darin von echten Gehirn-Benutzern, die sich die Prozesse in ihrem Kopf zunutze machen. Das ist ja die Grundlage dessen, worum es mir immer geht, dessen, was ich als **gehirngerechtes** Vorgehen bezeichne.

Während man früher von der Annahme ausging, Gedanken seien „trocken“ (sprich: elektrischer Natur), Gefühle hingegen „feucht“ (weil sie mit Hormonen einhergehen), wissen wir heute: **Beide Prozesse sind „feucht“**. Man hat im Gehirn mehr Neuro-Peptide entdeckt (gleichsam Kopf-Hormone) als Hormone der anderen endokrinen Drüsen zusammengenommen. Also können wir Denken und Fühlen nicht mehr so einfach voneinander trennen, diese Grenzschanke wurde Ende der achtziger Jahre erstmals hochgezogen und Mitte der neunziger Jahre weggeräumt, seither gilt das ganze Gehirn als feucht; man spricht sogar von „Wet Brain“ (wet = naß).

Nun sieht es immer mehr so aus, als seien Gedanken und Gefühle physiologisch weit mehr verbunden, als man früher annahm. Außerdem zeigen uns bildgebende Verfahren (z.B. PET-Scanner), mit denen wir Menschen beim Denken und Fühlen ins lebendige Gehirn sehen können, wie eng verbunden alles ist. Bestimmte Gedanken lösen bestimmte Gefühle aus. Denkt man denselben Gedanken wieder, so geht er auch wieder mit dem gleichen Gefühl einher. Das kann man heute messen. Messen kann man auch die Streß-Werte, mit denen solche Gedanken-Gefühls-Kombinationen einhergehen.

Seit 1969 *brain-friendly* (in den USA); später in Deutschland *gehirngerecht* (mit Bindestrich!!); noch später für Holland *hersenen-vriendlijk* und Ende der achtziger Jahre kam dann noch *cerveau-phile* für den frankophonen Bereich hinzu.

Es sprechen immer mehr Indizien dafür, daß in Zeiten von **akutem Streß** eine neuronale Endlosschleife im Kortex eingerichtet werden könnte und daß es keine Frage der Psychologie ist, aus dieser zu entkommen, sondern einer der Physiologie. Wer also eine einschneidende Begegnung in seinem Leben keinen Augenblick „vergessen“ kann, sollte einen Neurologen aufsuchen, der lebenslanges Lernen auf seine Fahne geschrieben hat.

Wenn dieser Stressor (= Streß-Auslöser) in der Vergangenheit ein bestimmtes Gefühl in uns hervorrief und wenn Ähnliches heute diese alten Gefühle in uns jedesmal wieder re-konstruiert, dann können wir daraus schließen:

Die neuronalen und „feuchten“ (endokrinologischen) Vorgänge im Blut und im Gehirn müssen jedesmal gleichartig sein.

Dies wurde inzwischen nachgewiesen. Wir wissen heute:

Es reicht in der Regel ein konkreter Gedanke an solche Verhaltensweisen oder Situationen, um die dazugehörigen **Gefühle auszulösen**. Diese aber intensivieren sich dramatisch, wenn wir darüber reden!

Vgl. auch **J** (Jammern & über Ärger reden, S. 41 ff.).

Aus diesem Grund rate ich Ihnen davon ab, über unangenehme Ärger-Auslöser zu jammern, herumzunörgeln etc. Aber das gilt natürlich auch im positiven Sinne:

1. Darum reden wir so gerne über unsere Lieblings-Themen; sie sind nämlich für uns mit positiven Gefühlen verknüpft. Und:
2. Deshalb mögen wir Menschen nicht, die sich **nicht** für unsere Lieblings-Themen erwärmen, denn sie berauben uns der angenehmen (warmen) Gefühle, die beim Gespräch darüber entstehen, weil ja schon unsere Gedanken daran diese positiven Gefühle „machen“.
3. Umgekehrt können wir einiges selber tun, um uns selbst an positive Dinge zu erinnern, auf daß die guten Gefühle in uns entstehen. Und weil dies so wichtig ist, finden Sie in Teil II mehrere Ansätze hierzu!

☺ I ♥
my Lieb-
lings-
Thema

Vgl. Teil II: **Training mal Zwei**, 2. Training der Gefühle (S. 153 ff.) und **WORK = Welt als Spiegel** (S. 166 ff.).

Energie

Daß Ärger Kraft kostet, wissen wir, aber wir machen uns selten klar, welche Art von Kraft wir in den Ärger investieren (bzw. für den Ärger „ausgeben“ oder für den Luxus unseres Ärger-Gefühles „bezahlen“ müssen).

E

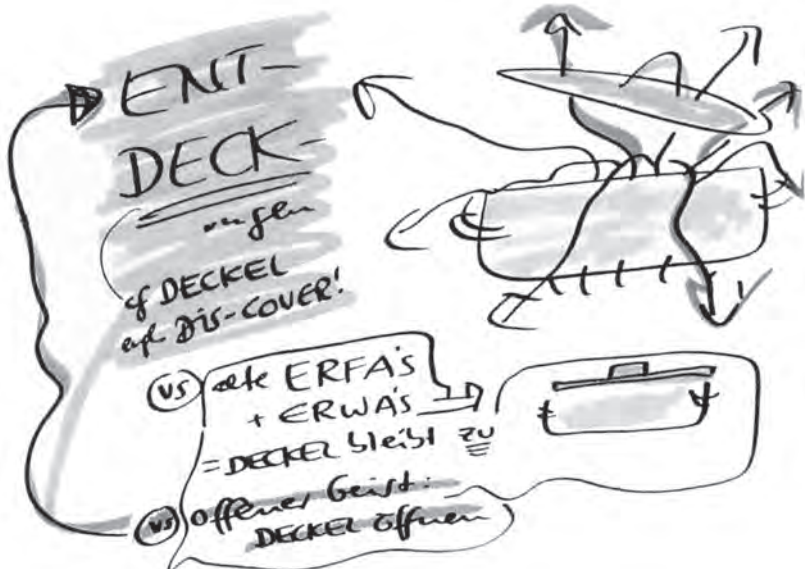


A||B||C||D||E
ENERGIEN

Mein **A-B-C-D-E-Energie-Modell** befindet sich in zweien meiner Bücher, weil es so wichtig ist. Daher habe ich es im vorliegenden Buch in das Merkblatt 3 (S. 177 ff.) „gepackt“. Wer es kennt, kann gleich weiterlesen. Andernfalls bitte erst zum Merkblatt „springen“, danke.

Zwar gehört Ärger physiologisch zum A-Bereich, weil wir Streß-Hormone produzieren, die unser ImmunSystem schwächen und zum B-Bereich, wenn wir uns persönlich angegriffen, nicht respektiert etc. fühlen, was immer auf unser Selbstwertgefühl drückt. Dabei gilt natürlich die goldene Energie-Regel: Was vorne zuviel benötigt wird, fehlt hinten, also „bezahlen“ wir Ärger immer mit Lebens-Qualität.

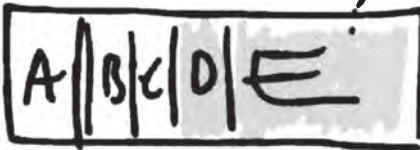
Erst der D-Bereich (professionelle Leistungen, hohe Kompetenz) und der E-Bereich (Er-WEIT-erung unseres Horizontes, unserer Insel = lebenslanges Lernen; Entwicklung unserer Persönlichkeit, im Gegensatz zum Status Quo = Stillstand) machen unser Leben lebenswert. Deshalb ist meine Lieblings-Assoziation zu diesem E-Bereich „Ent-DECK-ungen“.



Die Bereiche A bis C finden wir schon bei den Menschenaffen, aber bei diesen „Verwandten“ scheinen D und E noch weitgehend zu fehlen. Diese beiden besonders „menschlichen“ Bereiche haben wir zu einem Grad entwickelt, den es davor nie gab. Und dann gefährden wir genau das, was uns besonders menschlich machen würde. Wir opfern die Chance, ein **homo** (Mensch) **sapiens** (wissend, weise) zu sein, denn die Bereiche A bis C beschreiben eher ein Wesen, das ich als **hoRmo sapiens** bezeichne: einen von Kampf-HoRmonen und **Reptilien-Gehirn** gesteuerten (Halb-) Wissenden. Wenn wir uns also zu oft, zu intensiv, zu lange und vor allem mit zuviel Haß ärgern, dann verlieren wir, was uns besonders menschlich machen könnte.



gelebt werden



LEBEN

Bei Krankheit/Streß bleiben zu wenige der menschlich-machenden E-Energien übrig.
WIR WERDEN GELEBT!



Im Gegensatz dazu gilt:
Wir LEBEN (auf), wenn wir genügend E-Energien für Entwicklung, Ent-DECK-ungen frei haben!



Wir wissen heute, daß nicht nur „primitive Tiere“ (wie Ameisen) regelmäßig Gewalt gegen Artgenossen ausüben, auch sehr hochrangige Primaten (zu denen wir gehören) tun dies: **Gorillas** verprügeln schwächere Mitglieder, insbesondere Weibchen, in gewissen Abständen (etablieren also eine Herrschaft durch Angst in ihrem Harem). **Orang-Utans** vergewaltigen ihre Weibchen regelmäßig und **Schimpansen** führen ebenso regelmäßig Krieg gegen Artgenossen, die sie systematisch und gnadenlos zu Tode hetzen, prügeln, beißen oder deren inneren Organe sie herausreißen (vgl.

Schimpansen foltern und töten sogar Artgenossen, die sie persönlich gut kennen und mit denen sie einst enge Freundschaften verband. Wenn sich eine Horde in zwei Gruppen teilt, die benachbarte Gebiete bewohnen, wird oft nach einigen Jahren die stärkere Gruppe die ehemaligen Freunde (Kindheitsspielkameraden, ja sogar Vettern und Cousinsen) systematisch ausröten. Dies geschieht, indem Kampftruppen den ehemaligen Freunden auflauern und, wenn sie auf einzelne Tiere oder schwächere Gruppen stoßen, diese so stark verletzen, daß die Opfer in der Regel innerhalb von 2 bis 20 Stunden sterben.

Vgl. W (WORK, in Teil I, S. 82 ff., und Teil II, S. 166 ff.).

Randspalte). Damit ist das Märchen, nur der Mensch kenne eine systematische Kriegsführung für materiellen (oder Gebiets-)Gewinn, widerlegt.

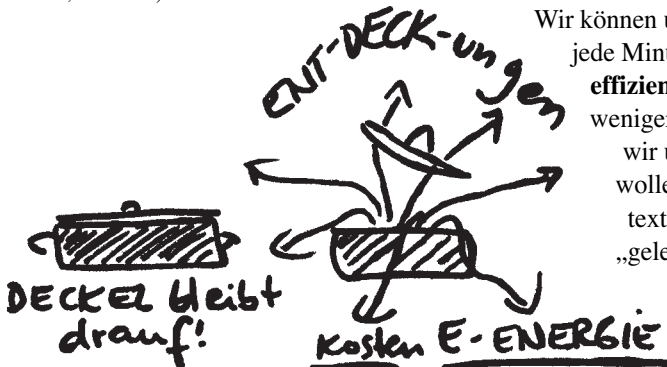
Affen hängen weitgehend ab

1. von ihren Genen und
2. von der Umwelt (man kann sie zu mehr Friedlichkeit erziehen).

Menschen aber können nachdenken und andere Entscheidungen treffen, wenn sie mit ihrem Zorn besser klarkommen möchten als ihre tierischen Verwandten.

Es gibt allerdings auch eine Menschenaffenart, die gelernt hat, mit Aggression anders umzugehen: die Bonobos. Sie schalten um auf Zärtlichkeit bis hin zu sexuellem Verhalten, unabhängig von Geschlecht oder hierarchischem Rang des Partners, so daß daraus eine Gesellschaftsform entstand, die die meisten Menschen nicht gutheißen würden. Aber es zeigt, daß es Möglichkeiten gibt, Zorn nicht-aggressiv zu verarbeiten. Die Bonobos nutzen ihr Gehirn in einer seiner wichtigsten Funktionen: als primäres Sexual-Organ. Wir Menschen könnten unser Gehirn in einer weiteren wichtigen Funktion zu nutzen lernen: als Denk-Instrument. Das ist das Ziel gewisser rationaler Ansätze gegen Ärger, von den Stoikern wie Marc Aurel über William JAMES (bis zur vorletzten Jahrhundertwende) zu neueren Ansätzen ab 1914 (Alfred ADLER) und bald darauf Viktor FRANKLs Trotzmacht des Geistes (gegen unangenehme Gefühle) und Albert ELLIS' Rational-Emotive-Therapie (RET). Eine neuere Variante macht es uns leichter denn je, uns rational mit unserem Zorn auseinanderzusetzen und ihn zu entschärfen!

Wir können uns jeden Tag, jede Stunde, jede Minute entscheiden, ob wir uns **effizienter ärgern** wollen (kürzer, weniger intensiv, seltener) oder ob wir unsere Feindseligkeit leben wollen. Letzteres heißt im Klartext, daß wir von unserem Haß „gelebt werden“, während Anti-Ärger-Strategien bedeuten, daß wir unser Leben in die Hand nehmen.



Nur so können wir Energien für Ent-DECK-ungen befreien. Neugierde kostet Kraft, und zwar E-Energie. Entwicklungs-Prozesse (z.B. zu lernen, sich effizienter zu ärgern) ebenso. Das wäre meines Erachtens besonders menschlich.

Vom Standpunkt unseres **Energien-Haushaltes** ist das die beste Entscheidung, die wir treffen können! Sie sehen also, wir brauchen gar keine „hehren“ altruistischen Ziele für mehr Menschlichkeit, tun Sie es doch einfach aus purem Egoismus.

Vgl. **H** (HERAUS-Forderung, S. 36).

Freund oder Feind

Es ist erschreckend, wie viele Menschen ihren Mitmenschen feindliche Absichten entweder bewußt unterstellen („Der wollte mich doch nur ...!“) oder aber unbewußt davon ausgehen. Denken Sie mit: Eine große Anzahl an Ärger-Situationen beruht auf einem „läppischen Mißverständnis“, das sich aber nur in einem Bruchteil der Fälle als solches herausstellen kann. Wenn wir den anderen bzw. seine Motive als „feindlich“ eingestuft haben, dann verhalten wir uns so, als seien sie feindlich gewesen. Dadurch lösen wir ähnliche Impulse in ihm aus, und bald werden sie feindlich sein – auf beiden Seiten! Und nun geht der Ärger in die nächsthöhere Stufe:

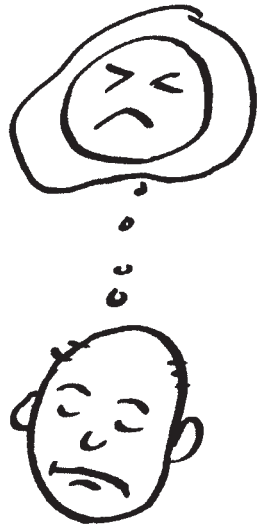
Je weniger wir mit dem „Feind“ reden, desto schlimmer wird alles, weil wir ja ohne zu sprechen nie feststellen können, in welcher Hinsicht jeder die Dinge nur anders interpretiert hatte.

Fallen Ihnen spontan Situationen ein, bei denen Sie im nachhinein auf ein Mißverständnis „gestoßen“ sind? Dann erinnern Sie sich doch bitte einen Augenblick an all die ungunen Gefühle, die alle Betroffenen erleiden mußten, solange jeder vom anderen doch „nur das Schlimmste“ annehmen „mußte“. Notieren Sie Stichpunkte, um diese Situationen zu identifizieren (damit sie Ihnen für alle Zukunft eine Lehre sein könnten):

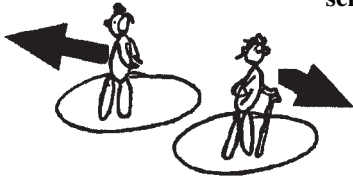
- _____
- _____
- _____
- _____

F

Strategie Nr. 1



} Beispiele für Mißverständnisse



Besonders traurig ist: Wir schaffen hier einen **Nährboden für selbsterfüllende Prophezeiungen** (die der Harvard-Professor MERTON in den fünfziger Jahren des letzten Jahrhunderts erstmals wissenschaftlich nachgewiesen hat). Weil ich annehme, der andere sei mir feindlich gesinnt, benehme ich mich entsprechend; dadurch aber mache ich ihn so, und bald blicke ich zurück (auf eine Reihe von Auseinandersetzungen) und bin überzeugt davon, all diese Feindlichkeit sei von Anfang an vorhanden gewesen.

Es gibt tausende von Gründen für derartige Aneinander-Vorbei-Mechanismen. Hier einige Möglichkeiten:

Möglichkeit 1: Andere Prioritäten

Der „fiese Feind“ hat andere Prioritäten, daher empfindet er einen Aspekt der Angelegenheit als weniger wichtig (als wir).

Ich ärgere mich, wenn AutorInnen, LehrerInnen, TrainerInnen etc. ihre Quellen nicht angeben, weil sie dadurch die (oft jahrelange) Arbeit anderer plagieren (klauen). In einem meiner Verlage gab es einmal einen Hersteller, der regelmäßig einige meiner „heiligen“ Fußnoten mit Quellen „vergaß“. Natürlich unterstellte ich sofort bösen Willen. Da die Angelegenheit auf meiner Prioritäts-Skala bei 95 % liegt, reagierte ich regelmäßig so, als hätte ihm das klar sein müssen. Nur, solange ich ihm das nicht erklärte – woher sollte er das wissen? Im Zweifelsfall geht er von seiner „Insel“ aus; dort mag wissenschaftliche Exaktheit untergeordnet (oder gar nicht vorhanden) sein. Für ihn ist das Aussehen der Seite wichtiger. Wenn nun eine Fußnote nicht mehr auf die Seite paßte, dann neigte er dazu, sie wegzulassen. Deshalb schlug ich natürlich Krach (einen 95-Prozent-Krach), der im Hinblick auf seine niedrige (oder fehlende) Priorität überhaupt keinen Sinn ergab. Merke:

Wann immer jemand sich „über alle Gebühr“ aufregt: Es ist **niemals** „über Gebühr“ in **seiner** Insel, nur in unserer!

Wenn wir lernen, die Aufregung als möglichen Indikator seiner Werte-Skala zu sehen (fragen wir doch, wieviel Prozent er/sie dieser Sache geben würde), dann können wir gemeinsam unterscheiden zwischen: Schreien, weil gerade wegen einer anderen Sache



Jeder mißt mit seinem Maßstab.

Insel bzw. Insel-Modell, vgl. S. 76 ff.

sauer (Zorn-Skala auf 180!), oder nach-DRÜCK-lich (laut) reden, weil diese Sache immens wichtig ist (Prioritäts-Skala 95 %).

Möglichkeit 2: Zwänge des „Feindes“

Der „fiese Feind“ steht unter Zwängen. So ärgerte sich ein Leser meines Birkenbihl-Beratungs-Briefes über seine Mitarbeiterin, die es abends immer wahnsinnig eilig hatte, das Büro zu verlassen. Er erzählte mir davon in der monatlichen Hotline und sagte:

Ich neige dazu, wichtige Besprechungen nach 16 Uhr zu beginnen, wenn die Telefon-Kernzeit vorbei ist, damit man in Ruhe miteinander sprechen kann. Das müßte sie als Frau ja eigentlich goutieren, es heißt doch immer, wir Männer seien nicht gesprächsbereit, oder? Nun, sie weiß das genau, aber trotzdem besteht sie darauf, per Gleitzeit-Regelung um 16.30 Uhr zu gehen!



Ich fragte, ob er denn wisse, warum sie das täte. Dies löste einige Sätze über ihre „totale Sturheit“ etc. aus, aber ich wiederholte meine Frage. Letztlich stellte sich heraus, daß er keine Ahnung hatte. Er war genausowenig auf die Idee gekommen, sie zu fragen, warum sie so überpünktlich ging, wie ich damals auf die Idee gekommen war, den Hersteller zu fragen, warum immer wieder Quellenverweise aus meinen Manuskripten verschwanden. Also vereinbarten wir, er werde sie fragen und mir dann faxen. Falls er meinte, dann noch Hilfe zu brauchen, würde ich ihn zurückrufen und das Hotline-Gespräch fortsetzen. Zwei Tage später kam das Fax:

„Sie werden es nicht glauben! Sie hat ein Kind und ist geschieden. Wenn sie nicht rechtzeitig bei der Tagesmutter auftaucht, die mit einem eigenen behinderten Kind zur Therapie muß, dann landet ihr Sohn bei einer „netten“ Nachbarin, die ihn jedoch nur vor dem Fernseher parkt, und genau das will sie vermeiden. Ich bin so erleichtert, daß es so einfach ist und habe ihr versprochen, in Zukunft mit ihr früher, vor der Telefon-Kernzeit, zu sprechen. Das ist für uns beide akzeptabel; Sie brauchen also nicht zurückzurufen. Danke.“

Weil wir uns aufgrund von purem „Hörensagen“ (vor Gericht verboten!) oft über unsere Mitmenschen aufregen bzw. geängstigt oder verärgert reagieren, so als hätten sie tatsächlich gesagt oder getan, was man uns zugetragen hat, möchte ich Ihnen zwei Fallbeispiele dafür anbieten. In solchen Fällen gilt: Prüfen Sie Ihre Prämissen (prä = vor, Prämissen = vor-gegebene Infos)!

Möglichkeit 3: Des-Information (Fall 1)

Jeder baut auf Fehlinformationen über den „fiesen Feind“ auf.

Jeder baut auf Fehlinformationen über den „fiesen Feind“ auf. Ein Vertragspartner schien sich absolut nicht an Abmachungen zu halten. Ich rief immer wieder unseren Gewährsmann an (eine Person, der beide Seiten vertrauten, und die wir gegenseitig immer wieder einschalteten, um unseren Standpunkt „drüben“ bekannt zu machen). Leider gab diese Person anscheinend nur Bruchteile der Infos weiter, so daß beide Seiten überzeugt waren, der Vertragspartner sei extrem „fies“. Dies klärte sich erst in einem Meeting (mit Anwalt), nach Ausscheiden des Vertrauensmannes; nun mußten wir direkt miteinander reden.

Jeder legte jede Silbe auf die Goldwaage.

Die ersten Stunden waren sehr hitzig, jeder legte jede Silbe auf die Goldwaage und war sofort bereit, abzuspringen und einen Vertragsbruch nachzuweisen. Aber nach einer Weile begannen wir zu begreifen, wie viele Mißverständnisse zwischen uns lagen, und langsam konnten wir eine neue Basis erarbeiten.

Dennoch dauerte es lange, bis wir unsere monatelangen Grabenkämpfe vergessen konnten. Drei Wochen nach dem Meeting wollte einer der beiden Herren der „Gegenseite“ mir frohe Weihnachten wünschen, und sofort vermutete ich irgendeine faule Angelegenheit. Inzwischen beginnt die Situation sich zu entspannen, und beide Seiten beginnen (wieder) anzunehmen, daß wir einander vielleicht doch trauen können. Davon waren wir vor knapp einem Jahr ausgegangen, als wir den besagten Vertrag miteinander abgeschlossen hatten.

Natürlich könnten wir jetzt sagen, der Vertrauensmann war schuld. Aber darum geht es nicht. Was wir in dieser langen vorweihnachtlichen Verhandlung eindeutig feststellten war: Jede Seite hätte jederzeit versuchen können, direkten Kontakt zum „Gegner“ aufzunehmen, aber wir hatten es beide nie versucht! Merke:

Je verbissener zwei Parteien der jeweilig anderen Böses andichtet, desto dringender wird die Frage: Wann haben Sie das letzte Mal direkt miteinander kommuniziert?

Vielleicht möchten Sie eine E-Mail (ein Fax, einen Brief) mit den dringendsten Fragen lossenden und dem „fiesen Feind“ die Möglichkeit geben, etwaige Mißverständnisse aufzuklären? Wenn dieses Vorgehen uns auch nicht immer zum Gewinner des goldenen



Eisschranks macht, in vielen Fällen ist es das Beste, was Sie tun können!

PS: Ein klärendes Gespräch kann man gut mit einer Story einleiten, die zeigt, wie man (oder jemand) in der Vergangenheit durch ein Mißverständnis ... (vgl. vorherigen Abschnitt; deshalb biete ich Ihnen ja diese Beispiele an). Das bricht das Eis oft besser als jede direkte Frage und bereitet den Boden vor, nach Parallelen in der Geschichte zu suchen. Damit aber schalten wir auf kreatives, suchendes Denken um.

Vgl. auch mein Taschenbuch *StoryPower* (mit zahlreichen Stories).

Möglichkeit 4: Des-Information (Fall 2)

Der „fiese Feind“ baut auf Fehl- oder Des-Informationen auf. Eine Seminar-Teilnehmerin erzählte mir, sie sei Anwältin und habe sich auf Nach-Scheidungs-Probleme spezialisiert, wenn z.B. die Eltern um das Kind kämpfen. In diesem einen Fall vertrat sie einen ausländischen Vater, dessen Ex-Frau ihn partout vom Kind fernhalten wollte, wiewohl die beiden sich bei der „freundlichen“ Scheidung auf gemeinsame Erziehungsrechte geeinigt hatten. Es gab einige Wochen lang äußerst peinliche Situationen, bis sich herausstellte: Sie hatte angenommen, er wolle seinen Sohn in sein Heimatland mitnehmen, weil er gesagt hatte, er freue sich darauf, daß sein Sohn bald die Großfamilie kennenlernen würde. In Wirklichkeit stellte sich heraus, daß seine (seit 23 Jahren) in Deutschland lebenden Eltern Goldene Hochzeit feiern würden und daß – der Tradition gemäß – alle Verwandten ersten und zweiten Grades zum Wohnort der Jubilare reisen müßten, also nach Deutschland. Dort wollte er stolz seinen Sohn mit dessen Onkeln und Tanten bekannt machen.

Merke: Wenn wir aufgrund einer falschen Schlußfolgerung unsererseits (wie hier) zu einer Annahme über die Situation kommen, dann halten wir unsere eigene Meinung hierüber für Fakt! Unser Gehirn ist nicht wirklich gut darin, Fakten von Annahmen, Meinungen, Hoffnungen etc. zu trennen, deshalb dauert es Jahre, bis Kinder dies ansatzweise schaffen (ab ca. 8 Jahren), und auch danach gelingt es uns immer nur ungenügend. Dies ist ein gutes Fallbeispiel, weil es einen typischen Mechanismus aufzeigt.



Wir verwechseln oft unsere Meinung mit "objektiven" Fakten ...

PRÄ
= vor
MISS
= gegeben

Eigene
Schlüsse
sind keine
Fakten!

Daraus können wir eine Lehre ziehen (vgl. auch Möglichkeit 3 und 4, S. 28 f.):

Haben Sie Zweifel, überprüfen Sie Ihre Prämissen!

Senden Sie eine E-Mail (ein Fax oder einen Brief) und bitten Sie, zu einigen Fragen kurz Stellung zu nehmen. Wenn die Mutter (Möglichkeit 4) das getan und gefragt hätte: „Wann hast du vor, unseren Sohn ...?“, hätte er mit „Nie!“ oder „Wieso? Was meinst du?“ o.ä. reagiert, und es wäre allen Beteiligten eine Menge Ärger (und Anwaltskosten) erspart geblieben. Denken Sie insbesondere in solchen Fällen daran, was es für das Kind bedeutet: Da haben wir vernünftige Eltern, die sich freundschaftlich trennen und das Kind weiterhin gemeinsam betreuen, also eigentlich optimal. Und dann versucht ein Partner aufgrund einer falschen Schlußfolgerung wochenlang das Klima, statt einmal mit dem anderen zu reden! Das kann man als Beobachter nicht nachvollziehen. Aber als Betroffene/r sehr wohl, denn:

Solange man die eigene unzulängliche (falsche) Schlußfolgerung für eine Tatsache hält, solange benimmt man sich so, als sei sie wahr!

Das kann nur Aufklärung beenden! Also: Das nächste Mal, wenn Sie sich „maßlos“ über einen „fiesen Feind“ aufregen, lesen Sie diesen Abschnitt noch einmal!

Möglichkeit 5: Andere Motive

Der „fiese Feind“ schließt von sich (von seiner Insel) auf uns und unterstellt seine (aber für uns völlig unpassenden) Motive. Dadurch aber muß die Angelegenheit aus seiner Perspektive dramatisch anders auf ihn wirken. So nahm mein Webmaster einmal an, ich würde regelmäßig in unserer *Wandzeitung* auf meiner damaligen Website über geplante nächste Schritte reden (z.B. „Demnächst in unserem neuen Forum ...“), um ihn unter Druck zu setzen – um ihn quasi zu ver-GEWALT-igen, wenn er mal wieder mehr Probleme lösen mußte, als er ursprünglich erwartet hatte. Tatsache war, daß ich unseren Insidern voller Freude mitteilen wollte, was demnächst zu erwarten sei. Ich hätte im Leben niemals angenommen, daß jemand das so interpretieren könnte. Nachdem wir das einmal abgeklärt haben, können wir beide viel besser damit umgehen.



Ich bin sicher, Ihnen fallen sofort einige Beispiele aus Ihrem Leben ein, bei denen sich im nachhinein ähnliche Irrtümer feststellen ließen. Deshalb möchte ich Ihnen raten: Im Zweifelsfall für den Angeklagten.

Seien Sie genauso fair wie eine Jury in einem Gerichtssaal, und verurteilen Sie keinen scheinbaren „fiesen Feind“, ehe Sie den Fall nicht untersucht haben.

Minimal-Strategie: Geben Sie sich und Ihren Kontrahenten die Chance herauszufinden, ob ein Mißverständnis vorliegt ...

Für Fortgeschrittene: Gehen Sie davon aus, der andere sei Ihr Freund, und handeln Sie so, als sei er Ihr Freund. So erzeugen Sie nämlich die selbsterfüllende Prophezeiung in die positive Richtung. Ich weiß, viele meiner Seminar-TeilnehmerInnen winken nun müde ab, aber: Man kann erst wissen, ob so etwas möglich ist, nachdem man es ausprobiert hat! Schließlich haben Sie in vielen Fällen garantiert das Gegenteil geschafft! Sie nahmen an, jemand sei „fies“, benahmen sich „dementsprechend“ und bald war er fies. Oder sind Sie die große Ausnahme, der das noch niemals passiert ist? Gratulation!

Ich schätze die Zahl der Fälle, in denen der vorgebliche „fiese“ Feind Ihnen wohlgesonnen ist (wenn Sie ihn nicht dauernd verletzen), weit höher ein, als Sie im ersten Ansatz vielleicht glauben.

Lassen Sie sich darauf ein, wie ein/e ForscherIn zu sehen, was sich ergeben wird?

Glauben Sie wirklich, die selbsterfüllende Prophezeiung findet nur statt, wenn Sie „das Schlimmste“ befürchten?!



Alle Original Birkenbihl-Seminare auf einen Blick!

Wir haben uns auf eine abenteuerliche Schatzsuche begeben, um dir die ultimative Sammlung aller Seminare von Vera F. Birkenbihl zu präsentieren – sorgfältig zusammengestellt und bereit, dein Leben zu bereichern.

+++ Alle Videos & Hörbücher an einem Ort vereint +++ Jederzeit online abrufbar +++ Thematisch sortiert & einfach zugänglich +++ In verbesserter technischer Qualität +++



Erlebe die faszinierende Welt des Wissens mit der unnachahmlichen Erfolgstrainerin Vera F. Birkenbihl.

Jetzt gleich loslegen!

Die Seminarbibliothek wird kontinuierlich erweitert.



**Umfangreiche Auswahl
an spannenden
Themenbereichen**



**Lizenzierte
Seminaraufnahmen
in höchster Qualität**



**Expertenwissen
aus über 40 Jahren**

www.birkenbihl.tv

DAS ANTI-ÄRGER-BUCH

Das Anti-Ärger-Buch ist ein konkurrenzloses Feuerwerk kluger Ideen, aber auch ein Leitfaden auf der Entdeckungsreise zu sich selbst und für ein ausgeglicheneres, entspannteres Leben.

Ärger schadet uns und unserem Immunsystem. Deshalb ist es wichtig – auch um unserer Gesundheit willen – zu lernen, bewusst mit ihm umzugehen. In den vier Jahrzehnten ihrer Arbeit hat Vera F. Birkenbihl eine Fülle von alltagstauglichen Anti-Ärger-Strategien entwickelt, von denen sie hier die 59 besten präsentiert. Statt sich jeweils nur auf Theorie oder Praxis zu beschränken, liefert das vorliegende Buch sowohl eine interessante Einführung in die wissenschaftlichen Grundlagen als auch einen umfangreichen Praxisteil. Schon der Blick ins Inhaltsverzeichnis gibt einen Vorgeschmack auf die überraschende Bandbreite der vorgestellten Anregungen und Methoden. Das herausnehmbare »Gefühlsrad« zeigt dir zudem, in welcher Stimmungslage du dich gerade befindest – ein spielerischer und zugleich ernsthafter Weg, sich mit seinen Emotionen auseinanderzusetzen.



Über drei Millionen Menschen haben erfolgreich ihre Sprachkurse, Bücher, Tonaufnahmen sowie Videos angewendet und über 350.000 Menschen haben sie in Vorträgen und Seminaren live erlebt. Ihre Bücher sind bis heute Bestseller. Auch die Birkenbihl-Methode, Fremdsprachen zu lernen, wurde von ihr entwickelt.

Sie war die Leiterin des Instituts für gehirn-gerechtes Arbeiten und zählt noch heute zu den ganz Großen der Seminar- und Coaching-Szene. Die Erfolgstrainerin studierte in den USA Psychologie und Journalismus und begann dort 1970 mit ersten Vorträgen und Seminaren in Industrie und Wirtschaft. Ende 1972 kehrte sie nach Europa zurück und führte ihre Seminaratätigkeit sehr erfolgreich fort. Zu ihren Kunden zählten BMW, LBS, Sony, IBM, Procter & Gamble, Siemens, 3M, Henkel, Mercedes, Hewlett Packard u. v. a. Bis zu ihrem Lebensende im Dezember 2011 war sie als freie Autorin und Trainerin tätig.

Mehr Infos und weitere Veröffentlichungen auf

www.klarsicht-verlag.de

www.birkenbihl-sprachen.de

www.birkenbihl.tv

ISBN 978-3-98584-204-9



9 783985 842049