



GOLDMANN
Lesen erleben

Buch

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

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

Autorin

Der bekannte amerikanische Psychotherapeut und Professor der Psychologie Dr. Herbert Fensterheim arbeitet mit seiner Ehefrau, der Journalistin und Buchautorin Jean Baer, zusammen. Die Autoren leben in den USA.

Herbert Fensterheim

Jean Baer

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

Wie man seine Persönlichkeit
wahrt und durchsetzt

GOLDMANN

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



Verlagsgruppe Random House FSC-DEU-0100
Das für dieses Buch verwendete FSC®-zertifizierte Papier
Classic 95 liefert Stora Enso, Finnland.

1. Auflage

Überarbeitete Taschenbuchausgabe März 2013

Wilhelm Goldmann Verlag, München,

in der Verlagsgruppe Random House GmbH

© der deutschsprachigen Ausgabe

1997 Mosaik Verlag, München

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

Originalverlag: Artisan, New York

Umschlaggestaltung: Uno Werbeagentur, München

Satz: Buch-Werkstatt GmbH, Bad Aibling

Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pößneck

BK · Herstellung: IH

Printed in Germany

ISBN 978-3-442-17368-6

www.goldmann-verlag.de

Für Harry und Rose

Inhalt

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

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

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

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

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

Vorwort des Verfassers

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

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

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

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

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

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

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

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

Herbert Fensterheim, Ph. D.

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

von Jean Baer

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Diese paar Ratschläge haben in nur zwei Jahren Folgendes bewirkt:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Verhaltenstherapie und Selbstbewusstseinstraining

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

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

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

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

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

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

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

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

Die selbstbewusste Persönlichkeit

Der wirklich selbstbewusste Mensch besitzt vier Charaktermerkmale:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Der theoretische Hintergrund des Selbstbewusstseinstrainings

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

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

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

Er entdeckte, dass das Nervensystem zwei Aspekte hat:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Daraus abgeleitet ist meine Grundgleichung:

$$\text{Selbstbewusstsein} = \text{Selbstwertgefühl.}$$

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

$$\text{Selbstwertgefühl} = \frac{\text{Erfolg}}{\text{Aspirationen}}$$

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

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

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

Selbstbehauptung fähig sind, bestimmt das Maß Ihres Selbstwertgefühls.

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

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

Die psychologische Organisation

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



Herbert Fensterheim, Jean Baer

Sag nicht ja, wenn du nein sagen willst

Wie man seine Persönlichkeit wahr und durchsetzt

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

ISBN: 978-3-442-17368-6

Goldmann

Erscheinungstermin: Februar 2013

Seit Jahrzehnten erfolgreich: das Standardwerk zum Thema Selbstbewusstsein

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