

Gruppentraining zur Einübung der sozialen Kompetenzen

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	1
Quellen.....	1
Theoretische Grundlagen	1
Wie erkennt man selbstsicheres, sozial kompetentes Verhalten	1
Vergleich der Verhaltensstile	2
Unterscheidungsübung.....	3
Soziale Kompetenz in drei Situationstypen	5
Recht durchsetzen (R) – Instruktionen	6
Selbstsicher in Beziehungen (B) – Instruktionen	7
Um Sympathie werben (S) – Instruktionen	9
Übungen.....	10
Einstiegsübungen zum Alleine-Üben	10
Im Mittelpunkt stehen – Konfrontation mit Angst und Scham.....	11
Recht durchsetzen (R)	13
Hausaufgaben – Recht durchsetzen	15
Selbstsicheres Verhalten in Beziehungen (B).....	16
Um Sympathie werben, Kontakte aufnehmen (S).....	21
Hausaufgaben – um Sympathie werben.....	23

Quellen

Die nachfolgenden Übungen und Materialien stammen aus folgenden Büchern:

Ullrich/de Muynck - ATP 2: Einübung von Selbstvertrauen – Grundkurs

Aus diesem Buch stammen die Einstiegsübungen und die Übungen zum Thema „Im Mittelpunkt stehen“

Ullrich/de Muynck - ATP 3, Einübung von Selbstvertrauen und kommunikative Problemlösung, Anwendung in Freundeskreis, Arbeit und Familie“

Aus diesem Buch stammen einige Übungen (die „Neuen“) für die Beziehungssituationen sowie die fortgeschrittenen Übungen im Anhang.

Hinsch/Pfingsten: Gruppentraining sozialer Kompetenzen – GSK

Aus diesem Buch stammen die Übungen, Texte und Instruktionen zur sozialkompetenten Verhalten in Situationen R, B und S.

Theoretische Grundlagen

Wie erkennt man selbstsicheres, sozial kompetentes Verhalten

Selbstsicherheit ist ein Oberbegriff für eine Vielzahl unterschiedlicher Kompetenzen:

- Mut haben, in neue Situationen hineinzugehen und Herausforderungen anzunehmen
- Sich Fehler erlauben können
- Entscheidungen treffen
- Sich öffentlicher Beachtung aussetzen
- Auf andere zugehen, Kontakte knüpfen
- Bitten äußern
- Die eigene Meinung sagen, sich Gehör verschaffen, widersprechen
- Informationen einholen
- Forderungen stellen und durchsetzen
- Unangemessene Forderungen bzw. unberechtigte Kritik zurückweisen
- Sich angemessen abgrenzen, Nein-sagen, wenn man nein meint
- Gefühle offen ausdrücken
- Wünsche und Bedürfnisse äußern
- Interessen anderer berücksichtigen, Kompromisse schließen
- Lob und Kritik aussprechen und annehmen

Vergleich der Verhaltensstile

Die folgende Tabelle zeigt die Unterscheidung von selbstsicherem zu unsicher-passivem bzw. unsicher-aggressivem Verhalten.

Merkmale	Unsicher-passives Verhalten	Selbstsicheres Verhalten	Unsicher-aggressives Verhalten
Das Prinzip	Ich sollte niemanden zur Last fallen, außer mir selbst.	Ich trage Verantwortung dafür, meine eigenen Rechte zu schützen. Ich respektiere andere, wenn auch nicht unbedingt ihr Verhalten.	Ich muss andere unterdrücken, um mich selbst zu schützen.
Merkmale	Ich erlaube den anderen, für mich die Wahl zu treffen.	Ich wähle für mich selbst.	Ich wähle für andere.
	Ich verstecke meine Gefühle.	Ich finde das richtige Maß an Offenheit.	Ich bin unangemessen offen (taktlos).
	Ich bin gehemmt.	Ich bin direkt.	Ich bin abfällig.
	Ich verleugne mich selbst.	Ich habe Achtung vor mir selbst.	Ich sehe mich größer, als ich bin.
	Ich drücke meine Interessen und Wünsche nicht aus.	Ich drücke meine Interessen und Wünsche offen aus.	Ich drücke meine Interessen und Wünsche aus.
	Ich verliere meistens. Wenn ich mit meinen Vorstellungen durchkomme, dann nur indirekt.	Ich kann viele Situationen zu meinem Gunsten beeinflussen.	Ich gewinne in den meisten Situationen.
Eigene Gefühle	Ich fühle mich ängstlich, hilflos, manipuliert, unbeachtet. Ich ärgere mich über mich. Ich ärgere mich über andere.	Ich bin zuversichtlich und zielorientiert. Ich habe Achtung vor mir selbst. Ich fühle mich geschätzt und erfüllt.	Ich fühle mich den anderen überlegen. Ich bin gerecht, beherrschend und geringschätzig. Manchmal habe ich schlechtes Gewissen deswegen.
Gefühle der anderen im Kontakt mit mir	Sie fühlen sich schuldig mir gegenüber. Sie fühlen sich mir überlegen. Sie sind frustriert.	Sie fühlen sich geschätzt und geachtet, wenn sie mit mir zu tun haben.	Sie fühlen sich gedemütigt, wenn sie mit mir zu tun haben. Sie sind verärgert und verletzt. Sie sind defensiv.
Meinung der Anderen über mich	Sie respektieren mich nicht. Sie mißtrauen mir. Sie denken, dass ich keinen eigenen Standpunkt habe und dass man mich leicht zur Seite schieben kann. Sie wissen nicht, woran sie bei mir sind.	Sie respektieren mich. Sie vertrauen mir. Sie wissen, dass ich einen eigenen Standpunkt habe. Sie wissen, woran sie bei mir sind.	Sie mißtrauen mir. Sie sind verärgert. Sie fürchten sich vor mir. Ich bin ihnen unsympathisch. Sie haben Rachegefühle.
Was bringt es wem	Andere erreichen ihre Ziele auf meine Kosten. Meine Rechte werden verletzt.	Das Ergebnis wird durch offene Verhandlung bestimmt. Die Rechte aller Beteiligten werden respektiert.	Ich erreiche mein Ziel auf Kosten anderer.
Stimme	Leise, zaghaft, zögernd, stotternd	Angemessen laut, klar, deutlich	Laut, brüllend, scharf, erregt
Satzinhalt	- Umständliche und Überflüssige Erklärungen. - Verschieben unzutreffender Begründungen. - Verleugnen eigener Bedürfnisse. - Verstecktes oder abgeschwächtes Ausdrücken von Gefühlen. - Benutzung von „man“. - Unentschlossenheit und Passivität.	- Eindeutige Formulierung - Kurze, klare Sätze - Präzise Begründungen - konkrete Vorschläge - Ausdrücken eigener Bedürfnisse - offenes Ausdrücken der Gefühle - Benutzung von „ich“	- Schuldzuweisungen - Keine Erklärungen und Begründungen - Drohung, Beleidigung - Verletzend, abwertend - Rechte anderer ignorieren - Kompromisslosigkeit - Benutzung von „du“
Gestik	Kaum vorhanden oder verkrampft. Unruhige Hände.	Unterstreichend, ruhig, offen.	Wild, unkontrolliert, abwehrend.
Mimik und Blickkontakt	Kaum Blickkontakt, Blick gesenkt oder ausweichend. Unruhige Augenbewegungen. Angespannte Gesichtszüge.	Direkter Blickkontakt. Entspannte Gesichtszüge. Lächeln.	Kaum Blickkontakt oder Anstarren. Angespannte Gesichtszüge. Harter Gesichtsausdruck.
Körperhaltung	Unruhige Bewegungen, verkrampft, starr, dem gegenüber abgewandt, abweisend.	Entspannt, offene Körperhaltung, zugewandt.	Angespannt, nach vorne geneigt.

Unterscheidungsübung

Training zur Unterscheidung von selbstsicherem und aggressivem Verhalten. Im folgenden finden Sie 20 Situationsschilderungen. Die dazugehörigen Antworten auf der rechten Seite sind entweder **selbstsicher**, **aggressiv** oder **unsicher**.

Ihre Aufgabe ist es, beim Lesen zu unterscheiden, ob es sich um selbstsichere, aggressive oder unsichere Antworten handelt. Tragen Sie hinter jeder Antwort ein, um welche Art der Reaktion es sich Ihrer Meinung nach handelt: Setzen Sie **S** für selbstsicher, **U** für unsicher, **a** für aggressiv.

	Situation	Reaktion	
1.	An der Tankstelle, an der Sie häufig tanken, hat einer der Tankwarte vergessen, die Verschlusskappe wieder auf Ihren Tank zu schrauben. Sie bemerken das, fahren zurück und forschen nach, indem Sie sagen:	Einer von Euch Jungs hat doch glatt vergessen, die Verschlusskappe wieder auf meinen Tank zu schrauben. Ich möchte das sofort geändert haben. Falls Sie sie nicht wieder finden, hat einer von Ihnen sie mir zu ersetzen.	<input type="checkbox"/>
2.	Eine Ehefrau sagt zu ihrem Mann, dass sie gerne ihre Berufsausbildung beenden möchte. Er ist aber gar nicht dafür, dass sie weiterstudiert o.Ä., und sagt:	Warum willst Du denn das alles tun? Du weißt doch, dass Du gar nicht fähig bist, diese Extrabelastung noch zu verkraften.	<input type="checkbox"/>
3.	Sie tun sich ziemlich schwer damit, einen Bericht zu schreiben und wissen nicht genau, welche weiteren Informationen Sie dafür noch brauchen und wo Sie sie einholen sollen. Sie sagen zu sich selbst:	Ich bin doch einfach blöd; ich weiß überhaupt nicht, wo ich anfangen soll, wie ich weitermachen soll mit diesem Bericht.	<input type="checkbox"/>
4.	Ihre Zimmernachbarin geht gerade weg zur Arbeit und sagt Ihnen im Weggehen, dass sie einem Freund versprochen hat, dass Sie ihn heute Abend mit Ihrem Auto abholen werden. Darauf sagen Sie:	Du hast vielleicht Nerven, mich einfach festzunageln, ohne mich vorher zu fragen. Das gibt's überhaupt nicht. Ich fahre heute nicht zum Flughafen. Lass ihn ein Taxi nehmen, wie jeder andere das auch macht.	<input type="checkbox"/>
5.	Sie sind auf einer Ausschusssitzung mit sieben Männern und einer Frau. Zu Beginn der Sitzung bittet Sie der Vorsitzende, heute das Protokoll zu führen. Sie antworten:	Nein, also wissen Sie, das stinkt mir einfach, hier den einzigen Protokollanten zu machen, nur weil ich die einzige Frau bin in dieser Runde.	<input type="checkbox"/>
6.	Ein Bekannter bittet Sie um eine Verabredung. Sie sind schon einmal mit ihm aus gewesen und haben keinerlei Interesse, sich wieder mit ihm zu verabreden. Sie sagen:	Oh, also diese Woche bin ich unheimlich beschäftigt. Ich glaube wirklich, dass ich also Samstag keine Zeit habe, mich mit Ihnen zu treffen.	<input type="checkbox"/>
7.	Eltern rufen bei ihrer verheirateten Tochter an und bitten sie um einen Besuch. Als die Tochter höflich ablehnt, sagen die Eltern:	Du bist doch nie verfügbar, wenn man Dich braucht. Alles dreht sich bei Dir nur um Dein eigenes Interesse.	<input type="checkbox"/>
8.	Ein Arbeitgeber schickt ein Rundschreiben durch die Firma, dass für dienstliche Ferngespräche ab jetzt eine Erlaubnis einzuholen sei. Ein Angestellter antwortet darauf:	Sie greifen damit in meine berufliche Entscheidungsfähigkeit und Entscheidungsfreiheit ein; ich empfinde das als eine Beleidigung.	<input type="checkbox"/>
9.	Gemeinsame Ferienpläne werden ganz abrupt von Ihrem Freund geändert und Ihnen am Telefon mitgeteilt. Sie antworten:	Hoppla, das ist wirklich eine Überraschung für mich. Ich möchte Dich gern später wieder anrufen, nachdem ich mir das alles durch den Kopf habe gehen lassen.	<input type="checkbox"/>
10.	Ihr Mann möchte im Fernsehen Fußball sehen. Zur gleichen Zeit läuft ein Stück, das Sie gerne sehen möchten. Sie sagen:	Ja, hm, Schatz, dann schalt ruhig ein und schau Dir das Fußballspiel an. Vielleicht kann ich inzwischen ein bisschen bügeln.	<input type="checkbox"/>
11.	Ihr Zehnjähriger hat Sie dreimal mit irgend etwas Nebensächlichem unterbrochen, während Sie telefonieren. Sie haben jedes Mal freundlich gebeten, nicht zu unterbrechen.	Ich kann Dir jetzt nicht zuhören und gleichzeitig telefonieren. Ich habe noch ein paar Minuten hier zu tun, dann können wir uns unterhalten.	<input type="checkbox"/>

	Jetzt kommt er wieder an. Sie sagen:		
12.	Sie sind die einzige Frau in einer Gruppe von Männern und werden gebeten, das Protokoll dieser Sitzung zu schreiben. Sie antworten:	Ich bin damit einverstanden, anteilig das Protokoll zu übernehmen und will es für heute tun. Bei den nächsten Sitzungen sollten wir diese Aufgabe umschichtig übernehmen.	<input type="checkbox"/>
13.	Sie unterrichten in einem Lehrerteam. Ein Kollege drückt sich ständig davor, seine Unterrichtsaufgabe zu übernehmen, und fragt Sie heute wieder, ob Sie seinen Anteil nicht übernehmen könnten. Sie sagen:	Ja, na, hm, ich denke, ja, es geht in Ordnung, obwohl ich fürchterliche Kopfschmerzen habe.	<input type="checkbox"/>
14.	Sie haben sich vorgenommen, sich am Nachmittag zwischen vier und fünf eine Stunde für sich selbst zu nehmen und Dinge zu tun, die sie gerne möchten. Jemand ruft an und bittet Sie, Sie um diese Zeit besuchen zu dürfen. Sie sagen:	Ah, hm, okay, Sie können dann, eh, kommen. Um vier Uhr, ja? Sind Sie sicher, dass der Zeitpunkt auch für Sie günstig ist?	<input type="checkbox"/>
15.	Ihr Partner hat Ihre äußere Erscheinung in Gegenwart von Freunden heftig kritisiert. Sie sagen:	Es verletzt mich, wenn Du mein Äußeres in Gegenwart anderer Leute kritisierst. Wenn Du mir in der Beziehung etwas sagen möchtest, dann tu das doch bitte, bevor wir von zu Hause weggehen.	<input type="checkbox"/>
16.	Eine Freundin leiht sich des Öfteren kleine Geldbeträge von Ihnen und gibt sie nicht zurück, wenn man sie nicht danach fragt. Heute bittet sie wieder um einen kleinen Geldbetrag, den Sie aber nicht gerne geben möchten. Sie sagen:	Ich habe heute nur soviel bei mir, dass ich mein eigenes Mittagessen bezahlen kann.	<input type="checkbox"/>
17.	Eine Frau wird zu einem Vorstellungsgespräch gebeten. Im Verlauf der Unterhaltung schaut der Personalchef sie abschätzend an und sagt zweideutig: Also, Sie sehen wirklich aus, als hätten Sie alle Qualifikationen für diese Stelle. Sie antwortet:	Ich bin sicher, dass ich die beruflichen Fähigkeiten habe, die für diese Stelle erforderlich sind.	<input type="checkbox"/>
18.	Sie sind gerade auf dem Weg zum Fotokopierer, als ein Kollege, der Ihnen immer wieder Kopierarbeit für sich aufbürdet, Ihnen begegnet und fragt, wohin Sie gehen. Sie antworten:	Ich gehe zum Pokalturnier. Oder wonach sehe ich sonst aus?	<input type="checkbox"/>
19.	Jede Nacht knallt Ihre Mitbewohnerin jedes Mal mit der Badezimmer- und der Schlafzimmertür und hält Sie damit entweder wach oder weckt Sie sogar aus dem Schlaf, was Sie <i>sehr</i> stört. Sie sagen:	Bitte knall nicht so mit den Türen; es ist ja furchtbar störend so mitten in der Nacht. Ich wach davon auf und kann nicht wieder einschlafen.	<input type="checkbox"/>
20.	Ihre Zimmernachbarin möchte spätabends noch ausgehen um etwas zu essen. Sie sind zu müde zum Ausgehen und sagen:	Mir ist eigentlich gar nicht nach Ausgehen zumute. Ich bin zu müde; aber ich gehe mit und schau Dir beim Essen zu.	<input type="checkbox"/>

Soziale Kompetenz in drei Situationstypen

Selbstsicheres Verhalten ist nicht immer gleich, es hängt entscheidend von der Art der Situation ab. Was in einer Situation angemessen ist, wirkt in einer anderen Situation aggressiv oder unsicher. So wäre es nicht selbstsicher, sondern aggressiv, wenn Sie in einem Konflikt mit dem Partner kompromisslos auf Ihre Rechte bestehen. Das beharrliche Durchsetzen eigener Rechte ist dagegen bei der Reklamation eines fehlerhaften Produktes besonders wichtig.

Wir unterscheiden drei Situationstypen, denen wir die meisten sozialen Situationen zuordnen können:

- Situationstyp R – Rechte durchsetzen
- Situationstyp B – Beziehungen gestalten
- Situationstyp S – Um Sympathie werben

Situationstyp R – Rechte durchsetzen

Bei diesem Situationstyp geht es darum, eigene Forderungen durchzusetzen, die durch gesellschaftliche Normen und Konventionen legitimiert sind. In diesen Situationen geht es darum, höflich aber bestimmt für eigene Interessen einzutreten.

Situationstyp B – Beziehungen gestalten

Hier geht es darum, sich im Kontakt mit Menschen, die Ihnen bedeutsam sind, zu einigen. Gegenüber Partner, Eltern, Freunden, Kindern oder Kollegen wollen Sie nicht Rechte durchsetzen, sondern gemeinsam und konstruktiv Lösungen für Probleme finden. Ihre Wünsche und Bedürfnisse und auch die Wünsche des Gesprächspartners sollen berücksichtigt werden.

Wichtig ist hier, eigene Wünsche, Bedürfnisse und Gefühle auszudrücken, damit der andere sie verstehen kann. Dieses gegenseitige Verständnis ist die Grundlage der freundschaftlichen Einigung.

Situationstyp S – Um Sympathie werben

Hier geht es darum, die Sympathien bisher unbekannter Menschen zu erwerben. Diese Sympathien stellen die Grundlage dafür dar, Ihre Wünsche umzusetzen, auf deren Erfüllung Sie kein Recht besitzen. Zu diesem Situationstyp zählt z. B. der Versuch, Kontakte mit unbekanntem aufzunehmen, den Weg in einer unbekanntem Stadt zu erfragen, die Politesse davon abzuhalten, Ihnen ein Knöllchen zu geben.

Instruktionen zum Verhalten in den drei Situationstypen

Recht durchsetzen (R) – Instruktionen

Vor der Situation:

- Geben Sie sich selbst **positive Instruktionen** (z.B. „Ich werde es schaffen“, „das ist mein gutes Recht“ ...)

In der Situation:

- Reden Sie **laut und deutlich**.
- Schauen Sie Ihrem Partner in die Augen (**Blickkontakt**).
- Nehmen Sie eine **entspannte Körperhaltung** ein.
- Äußern Sie Ihre Forderungen, Wünsche und Gefühle in der **Ichform**.
- Sagen Sie zuerst, **was** Sie wollen, dann warum.
- **Entschuldigen Sie sich nicht**, wenn Sie berechnete Forderungen stellen.
- Werden Sie nicht aggressiv, sondern bleiben Sie **ruhig** und bestimmt im Auftreten. Das bringt Sie weiter.
- **Werten Sie Ihren Partner nicht durch polemische und globale Wertungen ab** („Du bist immer ...“, „Du hast mal wieder ...“).
- Äußern Sie ruhig auch einmal **Verständnis** für die Position des anderen.

Nach der Situation:

Verstärken Sie sich für Ihre Fortschritte. Anerkennen Sie Ihre eigenen Bemühungen und beachten Sie jeden kleinen Fortschritt, den Sie erzielen. Jeder Lernprozess benötigt Zeit und Übung!
Man kann nur schnell und gründlich lernen, wenn man seine Aufmerksamkeit auf positive Fortschritte richtet, das heißt, stolz und zufrieden zu sein, wenn man ein kleines Stück weitergekommen ist.

Vergleichen Sie sich nicht mit dem Ideal, das Ihnen vielleicht vor Augen steht, sondern beachten Sie den relativen Fortschritt!

Vermeiden Sie Selbstkritik, Selbsthass und Ungeduld mit sich selbst! Mit Schuldgefühlen und Selbstbestrafung wurde noch nie viel erreicht, aber sehr oft mancher positive Ansatz zur Selbstentfaltung unterdrückt, da er unmenschlichen Leistungsforderungen nicht genügt.

Selbtsicher in Beziehungen (B) – Instruktionen

Vor der Situation:
<ul style="list-style-type: none">• Machen Sie sich bewusst, welche Gefühle Sie empfinden (Ärger, Freude etc.).• Überlegen Sie, welches konkrete Ereignis diese Gefühle ausgelöst hat.• Geben Sie sich positive Selbstinstruktionen, etwa: „Ich habe ein Recht auf meine Gefühle.“
In der Situation:
<ul style="list-style-type: none">• Bleiben Sie ganz bei Ihren Gefühlen, und kommen Sie gegebenenfalls immer wieder auf Ihre Gefühle zurück. Ihre Gefühle gehören Ihnen und können von niemandem bestritten werden.• Sprechen Sie ruhig auch an, wenn Sie unsicher sind oder es Ihnen schwer fällt, etwas auszusprechen.• Sprechen Sie Ihre Gefühle direkt an. Sagen Sie: „Ich bin jetzt...“ oder „Ich ... mich jetzt.“• Beschreiben Sie den Anlass für Ihre Gefühle. Vermeiden Sie dabei alle Verallgemeinerungen (Sagen Sie statt „Du hast schon wieder ...“ oder „Du bist immer ...“ „Du hast heute ...“), beschreiben Sie also nur das konkrete Ereignis, und bedenken Sie, dass Sie nur Ihre eigene Sichtweise beschreiben können.• Versuchen Sie, die Gefühle des anderen zu verstehen. Hören Sie ihm wirklich zu. Fragen Sie nach, wenn Sie etwas nicht verstehen. Sie geben sich keine Blöße, wenn Sie Verständnis für den anderen aufbringen (Sie haben ein Recht auf <u>Ihre</u> Gefühle, der andere hat aber auch ein Recht auf <u>seine</u> Gefühle).• Äußern Sie ruhig auch Ihre Wünsche und Bedürfnisse, wie Ihr Partner sich in Zukunft in einer bestimmten Situation verhalten soll. Teilen Sie mit: „Ich würde mir wünschen (mich freuen), dass (wenn) ...“ (Achtung: Sie haben ein Recht, Ihre Wünsche zu äußern, aber kein Recht auf die Erfüllung dieser Wünsche.)• Zeigen Sie auch positive Gefühle wie Freude, Zufriedenheit usw., wenn Sie sie empfinden.
Nach der Situation:
<ul style="list-style-type: none">• Verstärken Sie sich für jede einzelne Gefühlsäußerung, die Sie gemacht haben. Der Erfolg besteht nicht darin, dass Ihr Partner Ihre Forderungen erfüllt, sondern darin, dass Sie Ihre Gefühle und Wünsche zum Ausdruck gebracht haben.• Bedenken Sie, dass Partner häufig sehr unterschiedliche Gefühle haben. Das Ziel eines Gesprächs kann nicht sein, sich auf ein Gefühl zu einigen. Sie können sich aber vielleicht darüber verständigen, wie Sie mit diesen unterschiedlichen Gefühlen umgehen wollen.

Hausaufgabe - Gefühle benennen

Voraussetzung für selbstsicheres Verhalten in Beziehungen ist es, sich in entsprechenden Alltagssituationen ausreichend Klarheit zu verschaffen und dieses Gefühl deutlich zu äußern. Als Vorübung dient die folgende Aufgabe.

Schreiben Sie bitte mit Hilfe dieses Arbeitspapiers an jedem Abend der folgenden Woche **ein Gefühl** auf, das Sie an dem betreffenden Tag gehabt haben. Notieren Sie zusätzlich das **konkrete Ereignis** und Ihre **Gedanken (Selbstverbalisationen)**, durch die Ihr Gefühl ausgelöst wurde.

Beachten Sie, dass angenehme oder unangenehme Gefühle genannt werden können. Berücksichtigen Sie gerade auch „kleine“ Gefühle, wie sie jeden Tag vorkommen.

Tag	Gefühl	auslösendes Ereignis	Selbstverbalisation

Um Sympathie werben (S) – Instruktionen

In vielen sehr unterschiedlich erscheinenden Situationen können eigene Ziele nur dadurch erreicht werden, dass man dem anderen **sympathisch** erscheint. In solchen Situationen hat der andere das Recht, sich **nicht** entsprechend meinen Wünschen zu verhalten. Ich kann also mein Ziel nur erreichen, wenn der andere **freiwillig** auf dieses Recht verzichtet, was er aber nur dann tun wird, wenn er mir ein hinreichendes Maß an Sympathie entgegenbringt.

Zu diesen Situationen gehören vor allem **Kontaktaufnahme** sowie alle Situationen, in denen **ich den anderen zu etwas bewegen möchte**, auf das ich eigentlich kein Anrecht habe. Ich habe hier lediglich das Recht einen Versuch zu unternehmen!

Vor der Situation:

- Geben Sie sich selbst **positive Instruktionen**: „Ich habe das Recht darauf, jemand anderen anzusprechen“, oder : „Es ist mein gutes Recht, einen Versuch zu machen ...“
- Konzentrieren Sie sich ganz darauf, den anderen in ein **gutes Gespräch** zu verwickeln, dazu kann es hilfreich sein, die eigene Forderung erst einmal ganz nach hinten zu schieben.

In der Situation:

- Die wichtigste Technik, um einen Sympathiegewinn zu erzielen, ist die **allgemeine Verstärkung** des anderen (interessiert zuhören, nachfragen, „Komplimente“ machen, freundlich anlächeln).
- Sprechen Sie ruhig auch **eigene Fehler und Schwächen** oder auch die **eigene Unsicherheit** an, wenn sich die Gelegenheit dazu ergibt!
- Nehmen Sie **Blickkontakt** auf. Lächeln Sie!
- Konzentrieren Sie sich ganz auf die **konkrete Situation**. Achten Sie auf die Dinge und Personen, die Sie hören und sehen. Die konkrete Situation liefert oft Themen für einen Gesprächsbeginn bzw. eine Fortführung des Dialogs.
- Suchen Sie gezielt nach **persönlichen Äußerungen** Ihres Partners. Verstärken Sie diese Äußerungen, und fragen Sie nach! Auf diese Weise können Sie den Kontakt zunehmend persönlicher gestalten. Der Anfang wird fast immer eher oberflächlich sein.
- Erzählen Sie auch etwas **von sich**. Nur wenn Sie dem anderen Informationen über sich selbst liefern, geben Sie ihm auch Gelegenheit, Sie selbst und die Situation angemessen einschätzen zu können.

Nach der Situation:

Verstärken Sie sich für jeden Versuch und für jeden Fortschritt, auch wenn er noch so klein ist! Denken Sie daran:

Um Sympathie werben ist keine Garantie, sie auch zu gewinnen!

Übungen

Einstiegsübungen zum Alleine-Üben

Situation	Instruktion
Sagen Sie Ihrem Gruppennachbarn so freundlich wie möglich „Guten Tag“, sehen Sie ihn dabei an und nicken Sie dabei etwas mit dem Kopf. Üben Sie das jetzt häufig mit anderen Bekannten (Nachbarn, Kollegen, im Lift usw.)	Lernen Sie zu erkennen, wie Sie mit einfachen Mitteln das Verhalten Ihrer Umwelt zu Ihnen positiv steuern können. Sie senden freundliches Verhalten aus und empfangen freundliche Reaktionen. Die positiven Folgen Ihres Handelns verbessern Ihr Selbstwertgefühl.
Sie üben, Menschen Ihrer Umgebung besser wahrzunehmen. Sie beobachten Menschen, an denen Sie bisher achtlos vorbeigegangen sind. Sie achten auf Einzelheiten, etwa Alter, Haarfarbe, Augenfarbe, Gesichtszüge, Kleidung usw. und versuchen sich einen Eindruck über mögliche Interessen und Tätigkeiten zu machen. Schauen Sie die Personen beiläufig an, lassen Sie den Blick immer wieder schweifen.	Die Regel zur Dauer des angemessenen Blickkontaktes ist, noch einmal innerlich sich „einundzwanzig“ vorzusagen, das ist etwas eine Sekunde, die Sie länger schauen sollten, bevor Sie wieder andere Dinge mustern. Ziel der Übung ist, ein Gefühl zu bekommen, wer um Sie lebt. Machen Sie solche Wahrnehmungsübungen jetzt regelmäßig. Später wird die Übung zu einer „Interviewübung“ ausgebaut.
Sie üben körperliche Nähe von Fremden zu ertragen. In der Hauptverkehrszeit benutzen Sie möglichst oft dicht befahrene Strecken und schließen im Bus oder der Bahn dicht auf. Nehmen Sie Körperkontakt im Gedränge bewusst wahr. Fahren Sie häufig Lift mit anderen und bleiben Sie in der Mitte stehen	
Sie üben, sympathische Personen anzulächeln. Sie versuchen, Ihnen sympathisch erscheinende Passanten so heiter und fröhlich anzuschauen, dass diese zurück lächeln oder Sie zumindest beachten. Sie können diese Übung zuerst mit Gruppenmitgliedern, dann mit flüchtigen Bekannten und erst dann mit unbekanntem durchführen.	
Sie setzen sich in Lokalen, Cafés, an Haltestellen, in Verkehrsmitteln, im Park ... zu anderen Menschen (ohne von sich aus ein Gespräch anzufangen). Suchen Sie jede Gelegenheit wahrzunehmen, wo Sie andere allein und unbeschäftigt sehen. Sie grüßen sehr freundlich und fragen beiläufig „Darf ich mich zu Ihnen setzen“, nehmen entspannt Platz, schauen sich um und beachten den anderen nur so nebenbei. Sie lassen die Gegenwart des anderen einfach auf sich wirken. Sie bleiben so 10 Minuten sitzen und verabschieden sich freundlich.	

Im Mittelpunkt stehen – Konfrontation mit Angst und Scham

Situation	Instruktion
Sie rufen in einem vollen öffentlichen Verkehrsmittel aus einem Abstand von fünf Meter Ihrem Übungspartner laut zu: „Frau/Herr ..., wir müssen jetzt aussteigen.“ Ihr Partner ruft zurück „Ja, ist in Ordnung“. Einzelne Fahrgäste sehen flüchtig auf.	Mit einem solchen Verhalten können Sie lernen, dass die öffentliche Beachtung keine negativen Folgen für Sie hat. Es ist wichtig, sehr laut zu rufen. Achten Sie darauf, dass Sie sich auch mit dem Körper Ihrem Partner zuwenden. Die Umstehenden sind unwichtig.
Sie lesen laut einen Text von fünf Minuten Dauer der Gruppe vor. Es geht dabei vorwiegend um die Fähigkeit, sich „Fehler“ leisten zu können. Sie bauen absichtlich Versprecher und längere Pausen ein. Sie lesen laut, deutlich und langsam. Sie machen Pausen und schauen die Zuhörer an.	Sie sollten nicht versuchen, durch Beschleunigung die Sache möglichst schnell hinter sich zu bringen, sondern im Gegenteil, quasi den Rückwärtsgang einzulegen. Auch Schutzstrategien wie das Leiserwerden, Nuscheln und Auslassen von Worten (um keine Angriffsfläche zu bieten) sollten Sie bei der Übung unbedingt vermeiden. Entwickeln Sie kein Perfektionismus, sondern erlauben Sie sich absichtlich Fehler.
Sie reden zwei Stunden lang laut mit einem Gruppenmitglied in der Öffentlichkeit. Diese so genannte „Schwerhörigenübung“ wird so arrangiert, dass jeweils ein Teilnehmer für die Dauer einer Stunde als „schwerhöriger“ Besucher eine Stadtführung bekommt, wobei die übende Person immer wieder bewusst die Lautstärke über die Hemmschwelle hebt. Die Rollen werden nach einer Stunde gewechselt. Die Übung soll solange wiederholt werden, bis sich eine deutliche Gewöhnung an das laute Sprechen eingestellt hat.	Ziel der Übung ist die Gewöhnung an „öffentliche Beachtung“ und die Durchbrechung von Vermeidungsplänen der Art „Fall bloß nie auf“. Gedankenstopp vor der Übung und Zulassung der Angst während der Übung sind wichtige Bestandteile.
Sie halten vor der Gruppe einen Vortrag von fünf Minuten Dauer über ein Ereignis der letzten Tage. Die Gruppe redet während dessen durcheinander und nimmt keine Notiz von Ihnen. Sprechen Sie laut und deutlich, machen Sie absichtlich drei Versprecher, machen Sie Pausen und schauen Sie die anderen an.	Hier dient die Öffentlichkeit nur als Kulisse. Durch das Stimmengewirr sind Sie gezwungen, lauter zu reden. Fehler und Versprechungen haben keine negativen Folgen.
Für eine Vortragsübung bereiten Sie einen Text über ein Thema, das Sie selbst betrifft, vor: Über Ihr Arbeitsgebiet, Ihre Interessen... In der Übung sollen Sie fünf Minuten darüber reden und sich einer anschließenden Diskussion stellen. Sie möchten frei sprechen und bereiten sich schriftlich grobe Stichpunkte vor. Sie üben vor dem Spiegel.	Der Inhalt des Vortrages ist unwichtig, er soll vor allem Ihre persönliche Meinung ausdrücken.
Sie halten den Vortrag (s. o.) vor der Gruppe und führen anschließend eine Diskussion zu dem Thema. Sie reden frei, schauen die Zuhörer an, machen Pausen und fragen, ob alle verstanden haben. Sie üben, sich absichtlich fünfmal zu versprechen, schnäuzen sich einmal die Nase, fordern ein Glas Wasser und reden ruhig weiter.	Statt ständig aus Angst, etwas Falsches zu sagen oder tun, solche Situationen zu vermeiden, üben Sie, sich einfach absichtlich Fehler zu erlauben. Sie sehen, es passiert nichts.
Sie suchen ein volles Speiselokal auf und wählen einen zentralen Sitzplatz. Sie rufen nach dem Ober, der fünf Meter entfernt mit dem Gesicht zu Ihnen steht.	
Wie oben, jedoch sieht der Ober Sie nicht, sondern scheint beschäftigt.	

<p>Sie suchen sehr volles Lokal auf, wählen einen noch freien Platz in der Mitte an einem Tisch, an dem schon jemand sitzt, fragen den Tischnachbarn „Darf ich mich zu Ihnen setzen“, nehmen Platz und halten sich mindestens eine Stunde dort auf.</p>	<p>Verlassen Sie die Situation erst, wenn Sie Ihnen etwas gleichgültiger, als am Anfang geworden ist. Wiederholen Sie die Übung, bis Sie dabei entspannt sind. Ziel ist, die öffentliche Beachtung auszuhalten.</p>
<p>Sie suchen ein Tanzlokal auf, um jemanden zu suchen. Sie durchqueren das Lokal zweimal und halten Ausschau. Gehen Sie auch über die Tanzfläche oder stellen sich dorthin, um sich umzusehen.</p>	<p>Ziel ist, die öffentliche Beachtung auszuhalten.</p>
<p>Sie sind alleine zu Hause und üben absichtlich und möglichst oft, Handlungen, von denen Sie befürchten, dass sie Ihnen in der Öffentlichkeit „passieren“ könnten. Z. B.: Rotwerden, Schwitzen, Magenknurren, Zittern, Aufstoßen... Sie sollten es auf Kommando versuchen Es wird Ihnen meistens nicht gelingen.</p>	<p>Diese Technik (paradoxe Intention) können Sie später zur „Realitätstestung“ einsetzen.</p>
<p>Sie versuchen mit voller Absicht die Aufmerksamkeit von anderen Gästen in einem Lokal auf sich zu lenken, indem Sie bewusst mal etwas machen, was Sie sonst als „peinliches Ereignis“ fürchten. Z. B. geräuschvoll schnäuzen, niesen, eine Gabel fallen lassen und vom Ober ein neues Besteck verlangen, sich verschlucken, heftig Husten...</p>	<p>Wenn Sie gerade im Gespräch waren, fahren Sie danach ohne Erklärung oder Entschuldigung unbefangen fort. Sie sehen, dass es keinen Weltuntergang bedeutet, wenn Sie solche Dinge tun.</p>
<p>Sie loben sich heute selbst vor der Gruppe für Ihre Fähigkeiten oder Anstrengungen. Sie stellen sich vor die Gruppe und sagen: „ich finde es gut an mir, dass ich...“, „Besonders stolz bin ich darauf, dass ich...“ Sie nennen mindestens drei Fähigkeiten oder Anstrengungen, für die Sie sich loben. Die Gruppe bestätigt Ihre Einschätzung.</p>	<p>Selbstabwertung hindert Sie daran, etwas auszuführen. Zu hohe Ansprüche führen dazu, dass vieles, was Sie tun, für Sie als selbstverständlich angesehen wird. Lob bleibt aus. Sie können aber Ihre Ziele nur dann erreichen, wenn kleine Schritte oft und direkt bekräftigt werden. Dies können Sie selbst am besten.</p>
<p>Sie loben sich heute selbst vor der Gruppe für eine persönliche Eigenart. Dies könnten Verhaltensweisen sein, z. B. Schönheitspflege, Kleidung, Humor, Scharfsinn, Spontaneität. Stellen Sie sich vor die Gruppe und sagen Sie: „ich bin stolz darauf, dass ich...“ oder „Ich finde gut an mir, dass ich...“ Sie bringen drei Beispiele. Die Gruppe bestätigt Ihre Einschätzung.</p>	<p>Sie sollen Ihre gelernten Peinlichkeiten überwinden. Vermeiden Sie es auf keinen Fall, indem Sie versuchen, die Übung zu ironisieren und Witzchen zu machen. Loben Sie sich für Kleinigkeiten, es müssen keine außerordentlichen Eigenschaften sein. Wiederholen Sie die Übung so lange, bis die starke Peinlichkeit nachlässt.</p>

Recht durchsetzen (R)

Situation	Instruktion
Ein Passant fragt Sie nach einer Straße, die Sie kennen. Sie sind in Eile. Sie sagen freundlich „Ich habe keine Zeit“ und gehen weiter. Der andere lässt nicht locker. Sie antworten: „Nein, ich bin wirklich in Eile.“	Sie üben, anderen etwas abzuschlagen, ohne Schuldgefühle zu bekommen und ohne sich zu entschuldigen. Sie können zwar das Anliegen des anderen verstehen, sind jedoch wirklich in Eile. Unterstreichen Sie auch mit Ihrer Körpersprache die Ablehnung.
Wenn Ihnen heute auf der Straße Passanten entgegenkommen, bemühen Sie sich, nicht auszuweichen. Die Entgegenkommenden sind im Gespräch. Sie sind in Eile und gehen schnell auf die Gruppe zu. Schauen Sie kurz vor dem Zusammentreffen Ihr gegenüber direkt an. Sie gehen Ihren Weg, die anderen weichen aus.	Ziel der Übung ist nicht, andere anzurempeln. Sie sehen den anderen an, Sie achten auf eine gerade Haltung und „machen sich groß“, indem Sie die Schultern zurücknehmen, das Kreuz durchdrücken und den Kopf heben. Sie erfahren, wie unnötig es ist, dass immer Sie ausweichen. Da Sie es offensichtlich eiliger haben als die anderen, ist es richtig, dass Ihnen Vortritt gegeben wird.
Wie oben, jedoch spazieren Sie diesmal ohne Eile. Jetzt bleiben Sie kurz vor dem Zusammentreffen stehen und sehen Ihr Gegenüber direkt an. Sie lächeln freundlich. Die anderen weichen aus.	Im Gegensatz zur vorherigen Übung haben hier beide Partner die gleiche Veranlassung auszuweichen. Warum aber sollen Sie derjenige sein, der ausweicht?
Für eine zehnstündige Zugfahrt haben Sie sich eine Platzkarte gekauft. Der Zug ist sehr voll. Auch Ihr Abteil ist besetzt, und ein junger Mann sitzt auf Ihrem Platz. Sie fordern ihn auf, Ihnen den Platz zu überlassen. Er geht darauf nicht ein. Sie drohen, den Schaffner zu holen.	Werden Sie nicht aggressiv, seien Sie höflich aber bestimmt. Lassen Sie sich nicht auf eine Diskussion ein, sondern wiederholen Sie Ihre Bitte, und bestehen Sie auf Ihrem Recht. Holen Sie notfalls den Schaffner.
Sie befinden sich im Gespräch. Eine dritte Person kommt hinzu und unterbricht Sie. Sie sagen etwa: „Ich möchte erst mein Gespräch abschließen. Ich komme auf Sie zu, wenn ich fertig bin.“ Die Person wartet geduldig.	Es ist unmöglich, es allen gleichzeitig recht zu machen. Sehen Sie bei der Ablehnung den Anderen kurz freundlich an.
Sie rufen den Ober in einem Lokal und fragen ihn nach der Bedeutung, Geschmacksrichtung und Zusammensetzung einer ausländischen Spezialität. Nachdem Sie die gewünschte Auskunft bekommen haben, bedanken Sie sich kurz und bestellen ein anderes Gericht.	Zeigen Sie zunächst Interesse für das Gericht, und hören Sie interessiert zu. Sehen Sie dem Ober ins Gesicht, wenn Sie ein anderes Gericht bestellen.
Sie bringen eine Ware mit einem kleinen Fabrikationsfehler, den Sie nicht gleich entdeckt haben, am nächsten Tag wieder zurück und verlangen, dass Sie ein anderes Exemplar bekommen. Wählen Sie sich für das Spiel irgendeine Ware (Fotoapparat, CD-Player, Pullover o.ä.), und denken Sie sich einen kleinen Fehler aus.	Entschuldigen Sie sich nicht, stellen Sie nur die Sachlage klar. Benutzen Sie das Wort „ich“ und drücken Sie auch ruhig Ihren Ärger aus. Verlangen Sie notfalls, den Geschäftsführer zu sprechen.
In einem Lokal ist Ihnen ein lauwarmes Essen geliefert worden, das Ihnen deswegen überhaupt nicht schmeckt. Sie rufen die Bedienung und verlangen ein warmes Essen.	Diskutieren Sie nicht, sondern wiederholen Sie, dass Ihnen das Essen zu kalt ist, was immer der Ober sagt. Sie können Ihren Ärger zum Ausdruck bringen, ohne dabei laut zu werden. Wenn der Ober Ihrem Wunsch entspricht, bedanken Sie sich. Sie können auch Ihr Verständnis für die Situation des Obers zum Ausdruck bringen.
Sie werden in eine verkehrte Lohnsteuerklasse eingestuft, ein Antrag wurde aus nichtigen Gründen abgelehnt oder Ähnliches. Sie wollen den Beamten überzeugen, dass Sie im Recht	Formulieren Sie Ihr Anliegen klar und präzise und wiederholen Sie Ihre Forderung wenn nötig.

sind. Hinter Ihnen bildet sich eine lange Schlange aus Wartenden, die langsam ungeduldig werden. Der Beamte wird nervös, reagiert barsch und will Sie auf einen anderen Termin vertrösten.	
Sie bitten in einem Selbstbedienungslokal jemanden vom Personal, Besteck zu holen, da keine Messer und Servietten mehr für die Selbstbedienung aufliegen.	Seien Sie höflich, aber bestimmt. Rechtfertigen Sie Ihren Wunsch nicht mit dem Bedürfnis der anderen Gäste, sondern mit Ihrem eigenen.
Sie wollen sich einen neuen Personalausweis ausstellen lassen. Ein Beamter hat Ihnen erklärt, was Sie alles tun müssen. Sie haben ihn aber nicht verstanden. Sie bitten ihn um eine genaue und langsame Erklärung.	Bringen Sie keine langen Entschuldigungen, bitten Sie um eine neue Erklärung auf eine höfliche aber bestimmte Art, und wiederholen Sie seine Erklärung kurz, um sicherzustellen, dass Sie es richtig verstanden haben.
Ein Vertreter klingelt an Ihrer Haustür und bietet höflich seine Ware an. Sie antworten: „Ich habe dafür kein Interesse“ und schließen die Tür.	Seien Sie freundlich aber bestimmt. Schauen Sie den Vertreter direkt an.
Ein Vertreter klingelt an Ihrer Tür und bietet seine Waren an. Er lässt sich nicht abwimmeln, versperrt die Tür und kommt direkt in Ihre Wohnung. Er redet auf Sie ein, stellt ständig Fragen und will gleich anfangen, seine Waren auszupacken. Sie haben aber wirklich kein Interesse und weisen ihn energisch aus Ihrer Wohnung.	Äußern Sie Ihren Ärger über das unverschämte Verhalten des Vertreters. Gehen Sie auf keinen Fall auf dessen Fragen und Argumente ein. Drohen Sie notfalls, die Polizei zu benachrichtigen.
Sie sind in einem vollen Speiselokal und wollen zahlen. Sie rufen laut: „Herr Ober, die Rechnung bitte!“ Der Ober kommt an Ihren Tisch, notiert Ihren Verzehr und nennt Ihnen den zu zahlenden Betrag. Sie bitten darum, die Rechnung sehen zu dürfen, und lassen sich die einzelnen Posten aufschlüsseln und erklären.	Seien Sie freundlich, entschuldigen Sie sich nicht. Es handelt sich hier um einen rein geschäftlichen Vorgang. Der Ober hat also keinen Grund, gekränkt zu sein. Es hat nichts mit Großzügigkeit zu tun, wenn Sie Ihr Recht auf Kontrolle nicht wahrnehmen.
Sie suchen ein „gutes“ Schuhgeschäft auf. Sie haben noch keine feste Vorstellung und lassen sich beraten. Die Verkäuferin führt Ihnen verschiedene Modelle vor und versucht Sie zum Kauf zu überreden. Sie lassen sich aber dadurch nicht beeinflussen, sondern verlassen nach einiger Zeit das Geschäft, weil Ihnen die vorgeführten Modelle alle nicht zugesagt haben.	Schauen Sie die Verkäuferin an, wenn Sie mit ihr reden. Benutzen Sie das Wort „ich“, wenn Sie begründen, warum Ihnen dieser oder jener Schuh nicht zusagt.
Sie schauen sich in einem Buchladen um und werden von einem Verkäufer direkt nach Ihrem Wunsch gefragt. Sie antworten, Sie möchten sich nur in Ruhe umsehen.	Fragen Sie nicht um Erlaubnis, sondern teilen Sie Ihren Wunsch mit. Seien Sie kurz und bestimmt.
Es ist kurz vor Mitternacht. Sie wollen schlafen und benötigen den Schlaf dringend, denn Sie haben am nächsten Tag viel Arbeit vor sich, bei der Sie sich stark konzentrieren müssen. Sie können aber nicht schlafen, weil der Mieter über Ihnen eine rauschende Party feiert und die Musik sehr laut gestellt hat. Sie klingeln bei ihm und bitten um Ruhe.	Bleiben Sie kühl <i>und</i> bestimmt. Aggressionen helfen nicht weiter. Bringen Sie Ihre Argumente sachlich und knapp vor. Lassen Sie sich nicht in eine Diskussion verwickeln, und schauen Sie den anderen an.
Sie kaufen Wurst an der Theke. Die Verkäuferin nimmt die Wurst statt mit der Gabel oder Zange mit der Hand vom Stapel.	Fordern Sie die Verkäuferin höflich und bestimmt auf, die Wurst mit der Gabel zu nehmen. Machen Sie deutlich, dass Sie mit der Hand aufgenommene Ware nicht akzeptieren. Bei mangelnder Einsicht rufen Sie den Geschäftsführer

Hausaufgaben – Recht durchsetzen

Im Folgenden finden Sie eine Reihe von Situationen. Wir möchten Sie zunächst bitten, sie bezüglich Ihrer Schwierigkeit einzuschätzen. Dann wählen Sie bitte **eine** Situation aus, die sie in der folgenden Woche angehen wollen. Sie können auch schon als Rollenspiel geübte Situation aus der Liste oben oder Ihre eigene Situation vom Typ „Recht durchsetzen“ wählen.

Beachten Sie dabei, dass Sie sich auf keinen Fall eine zu schwierige Situation auswählen.

Entscheidend ist nicht, dass sie eine schwierige, sondern dass Sie **unbedingt eine** dieser Situationen in der Realität durchführen.

Vielen bereitet dieser Schritt zunächst Schwierigkeiten. Ihnen erscheint ein solches Vorgehen „künstlich“ oder „unnatürlich“, weil sie es normalerweise vorziehen, Situationen eher auf sich zukommen zu lassen. Aber gerade das **bewusste aktive** Herangehen ist außerordentlich wichtig.

	Situation	Schwierigkeit
1.	Suchen Sie ein Geschäft Ihrer Wahl auf (Radio-, Foto- Möbelgeschäft oder etwas Ähnliches, lassen Sie sich eine oder mehrere Waren zeigen und erklären, bedanken Sie sich, und verlassen Sie dann das Geschäft <u>ohne</u> etwas zu kaufen.	
2.	Gehen Sie in einen Supermarkt, und schauen Sie sich die dort angebotenen Waren an. Kaufen Sie <u>nichts</u> ein, sondern stellen Sie den Wagen wieder ab, und verlassen Sie den Supermarkt.	
3.	Suchen Sie ein Kaufhaus auf, und schauen Sie interessiert die Waren irgendeines Verkaufsstandes an. Nehmen Sie auch einige Gegenstände in die Hand. Wenn Sie ein(e) Verkäufer(in) anspricht, sagen Sie: „Ich möchte mich nur einmal umsehen“, betrachten weiter die Waren und kaufen <u>nichts</u> .	
4.	Sie kaufen in einem Supermarkt abgepacktes Obst (oder Käse, Fleisch ...). Sie zweifeln jedoch an dem angegebenen Gewicht und lassen es nachwiegen.	
5.	Sie gehen in ein gutes Schuhgeschäft, probieren mindestens drei Paar Schuhe an, können sich aber nicht entscheiden und verlassen das Geschäft, ohne etwas zu kaufen.	

Ich werde in der kommenden Woche Situation ... durchführen

Wenn Sie die Situation durchgeführt haben, beantworten Sie bitte folgende Fragen:

1.	Wo und <u>wann</u> haben Sie die Situation durchgeführt?
2.	Wie <u>zufrieden</u> waren Sie mit Ihrem eigenen Verhalten?
3.	Wie haben Sie sich <u>vor</u> der Situation gefühlt?
4.	Wie haben Sie sich <u>nach</u> der Situation gefühlt?
5.	Wie haben die <u>anderen</u> Personen reagiert?

Selbstsicheres Verhalten in Beziehungen (B)

Situation	Instruktion
Sie und Ihr(e) Partner(in) wollen zusammen ins Kino gehen. Ihr Partner wird und wird nicht fertig. Das passiert sehr häufig, und Sie sind dann immer ziemlich genervt. Nach dem Kino sprechen Sie das Problem an.	Versuchen Sie vor allem, Ihre eigenen Gefühle auszudrücken. Benutzen Sie dabei das Wort „ich“. Vermeiden Sie globale Beschuldigungen („Du bist immer ...“, „Du hast mal wieder ...“).
Sie haben mit Ihrem Partner(in) oder Freund(in) einen ziemlichen Streit gehabt. Hinterher sehen Sie ein, dass Sie selbst doch die meiste Schuld hatten, und möchten gerne einlenken.	Teilen Sie Ihrem Partner Ihre eigenen Gefühle mit. Versuchen Sie die Äußerungen Ihres Partners wirklich zu verstehen. Klagen Sie sich nicht an, sondern versuchen Sie sich so darzustellen, dass Ihr Partner Ihr Verhalten verstehen kann.
Sie bitten Ihren Partner um Verständnis, dass Sie an diesem Abend schlechte Laune haben und abgespannt sind und deshalb am liebsten nichts reden möchten.	Beschreiben und erklären Sie Ihren Gefühlszustand mit der Bitte um Verständnis.
Sie bitten Ihren Partner, seine Sachen bitte immer gleich aufzuräumen, statt sie unaufgeräumt in der Wohnung herumfliegen zu lassen.	Statt anzuklagen, machen Sie den Unterschied in Ihren Gefühlen deutlich, der durch Aufräumen bzw. Nichtaufräumen ausgelöst wird. Ihre Vorstellungen von Ordnung sind nicht besser oder richtiger als die Ihres Partners, nur anders!
Bei einem gemeinsamen Essen mit Bekannten hat Ihr(e) Partner(in) einige für Sie sehr verletzendende Äußerungen gemacht. Nachdem die Bekannten gegangen sind, sprechen Sie dies an.	Bleiben Sie nur bei <u>Ihren</u> Gefühlen, und vermeiden Sie globale Beschuldigungen
Sie erklären Ihrem Mitbewohner/Ihren Eltern/Ihrem Partner, dass Sie ausziehen und nun allein leben möchten.	Versuchen Sie, nur Ihre Situation und Ihre Gefühle als Begründung heranzuziehen, und versuchen Sie, ohne Beschuldigungen auszukommen.
Auf einer Feier macht Ihnen ein guter Bekannter ein Kompliment zu Ihrem Aussehen, über das Sie sich sehr freuen.	Drücken Sie Ihre positiven Gefühle (z.B. Ihre Freude) klar und deutlich aus. Halten Sie dabei Blickkontakt.
Sie haben mit Ihrer Partnerin/Ihrem Partner eine Urlaubsreise geplant. Eines Abends teilt sie/er Ihnen mit, dass ein befreundetes Paar gerne mitfahren möchte und sie/er sich darüber freut. Sie selbst möchten aber gerne zu zweit fahren, weil Sie sich auf die Zweisamkeit sehr freuen.	Äußern Sie zunächst die Gefühle, die die Mitteilung bei Ihnen auslöst. Beschreiben Sie dann Ihre Gefühle bezüglich eines Urlaubs zu zweit. Versuchen Sie auch, die Gefühle des anderen zu verstehen. Äußern Sie direkt, was Sie möchten. Vermeiden Sie eine vorwurfsvolle Haltung.
Ein Verwandter (Tante, Bruder, Schwiegereltern) schenkt Ihnen zum Geburtstag usw. immer wieder Sachen, die unbenutzt im Schrank landen, weil sie Ihnen nicht gefallen. Sie wollten das der Person schon lange mal sagen. Jetzt kommt sie zu Besuch und vermisst die Vase, die sie Ihnen neulich geschenkt hat.	Beschreiben Sie Ihr Problem. Äußern Sie ruhig auch, wenn Ihnen das unangenehm ist oder schwer fällt. Benutzen Sie keine Ausreden. Achten Sie auf die Reaktionen der anderen Person, und zeigen Sie Ihr Verständnis dafür. Suchen Sie gemeinsam nach einer Lösung für die Situation bzw. die Zukunft.
Sie fühlen sich von einer Arbeitskollegin belästigt, die immer wieder ironische Anspielungen auf Ihren Arbeitsstil macht. Obwohl Sie ihr dies schon einmal gesagt haben, stellt sie Ihr Verhalten nicht ein. Erneut macht sie eine anzügliche Bemerkung.	Bitten Sie die Kollegin um ein Gespräch. Beschreiben Sie ihr genau, welche Verhaltensweisen Sie stören und welche Gefühle bei Ihnen dadurch ausgelöst werden. Äußern Sie, was genau Sie sich von ihr in

	Zukunft wünschen.
Bei einer sehr gut bekannten Person ist Ihnen schon öfter deren störender Mund- (oder Schweiß-) Geruch aufgefallen. Sie haben den Eindruck, dass die Person selbst das nicht bemerkt, und möchten sie im eigenen Interesse darauf aufmerksam machen.	Nehmen Sie die Person für ein Gespräch beiseite und sagen Sie ihr, was Ihnen aufgefallen ist. Äußern Sie ruhig auch, wenn Ihnen das unangenehm ist oder schwer fällt. Suchen Sie bei Bedarf gemeinsam nach Lösungsmöglichkeiten.
Sie fühlen sich von einem guten Freund ausgenutzt, der sich immer wieder selbst bei Ihnen zum Essen einlädt. Außerdem bringt er fast nie etwas mit, wenn er zu Besuch kommt. Als er wieder einmal unerwartet zum Essen bleiben will, sprechen Sie das Problem an.	Beschreiben Sie Ihr Gefühl des Ausgenutztseins. Bringen Sie Ihre Gefühle klar zum Ausdruck, und beschreiben Sie, durch welche Verhaltensweisen des Freundes sie ausgelöst werden. Vermeiden Sie übertriebene Verallgemeinerungen.
Sie haben in Ihrer Freizeit etwas geleistet, auf das Sie stolz sind (z.B. Ihre Wohnung tapeziert, etwas repariert oder gebastelt, für andere etwas getan). Ein guter Bekannter lobt Sie dafür. Sie reagieren auf sein Lob.	Drücken Sie Ihre positiven Gefühle (z.B. Freude) über das Lob aus. Schwächen Sie Ihre Leistung nicht ab („Ach, das war ja auch leicht!“). Stehen Sie zu Ihrer Leistung.
Sie haben ein schönes Wochenende mit einer guten Freundin/Freund verlebt und möchten Ihre Gefühle über die gemeinsam verlebte Zeit beim Abschied ihr/ihm gegenüber mitteilen.	Bringen Sie Ihre positiven Gefühle klar zum Ausdruck. Sprechen Sie von sich, und machen Sie deutlich, was an diesem Wochenende für Sie wichtig war.
Ein guter Bekannter, an dessen Wertschätzung Sie interessiert sind, vertritt Ansichten, die Sie nicht teilen. Er hat z. B. Vorurteile über Ausländer, Jugendliche oder Intellektuelle. Sie reden ihm nicht nach dem Mund, sondern äußern sachlich Ihre abweichende Meinung. Er nimmt das anerkennend zur Kenntnis.	Sie lernen, eigene Ansichten zu vertreten. Sie haben das gleiche Recht darauf wie Andere. Sie verwenden Formulierungen wie: „ich habe dazu eine andere Einstellung“, „ich finde aber...“, „Ich bin da anderer Meinung...“.
Sie erhalten ein kleines Geschenk (etwa zur Wohnungseinweihung) von einem entfernten Bekannten. Sie drücken Ihre Freude ohne Einschränkung aus. Der andere freut sich darüber, Ihren Geschmack getroffen zu haben. Keiner wertet das Geschenk ab.	Sie lernen, Geschenke ohne Verpflichtungsgefühle zu akzeptieren. Unterlassen Sie Floskeln wie „Ach, das wäre aber nicht nötig gewesen“, sondern drücken Sie Ihre Freude sehr persönlich aus.
Ein guter Bekannter borgt dauernd etwas, ohne es zurückzugeben. Er kommt wieder zu Ihnen und will erneut 100 Euro für unwichtige Dinge von Ihnen haben. Er hat bereits 300 Euro Schulden bei Ihnen. Sie haben die 100 Euro übrig, Sie wollen ihm aber kein Geld leihen. Sie sagen freundlich „Nein, lieber Klaus, da ist nichts mehr drin. Du erinnerst Dich bestimmt daran, dass Du mir noch Geld schuldest. Ich möchte das Geld zurückhaben. Wie steht's damit?“ Ihr Freund versucht Sie zu erweichen. Sie gehen nicht darauf ein, sondern erklären Ihre Gefühle dabei und äußern deutlich, dass Sie ihm einfach nichts leihen wollen . Sie vermeiden Ausreden.	Suchen Sie nicht nach Ausflüchten. Schauen Sie Ihren Freund direkt an, während Sie ablehnen. Seien Sie nett aber bestimmt. Machen Sie keine Vorwürfe! Wenn Sie sich ärgern, sollten Sie Ihre Gefühle durchaus ausdrücken. Verwenden Sie die Ich-Form dabei: „Ich ärgere mich darüber, dass...“ Sprechen Sie nur über Ihre eigene Gefühle, unterlassen Sie Werturteile und Belehrungen. Unterdrücken Sie nicht Ihre negativen Gefühle, äußern Sie diese aber ohne Vorwurf, z. B. „Ich fühle mich übergangen“ anstatt „Du denkst nur an Dich“.
Sie loben einen guten Bekannten für etwas (gutes Aussehen, Mut, Freundlichkeit, guter Geschmack, Zuverlässigkeit, Hilfsbereitschaft, Humor...). Drücken Sie Ihre Gefühle direkt aus, z. B. „ich finde es toll an dir, dass“, „Ich habe es gestern bewundert, dass...“, „Ich mag Dich gern, weil...“, „ich finde Dich schön in diesem Kleid“, Es hat mich beeindruckt, dass du...“ Der Partner nimmt das Lob an.	

<p>Sie üben Kritik an einem guten Freund. Z. B. beanstanden Sie, dass Ihr Freund trinkt, zu viel von sich redet, zu viel klagt und jammert. Sie sagen etwa: „Weiß du ..., als dein Freund möchte ich dir mal erklären, was in mir vorgeht, wenn du...“. Ihr Freund ist von Ihren Argumenten überzeugt und bedankt sich bei Ihnen. Er möchte sein Verhalten ändern, wofür Sie ihn loben.</p>	<p>Sie üben konstruktive Kritik. Gebrauchen Sie keine Entschuldigungen. Machen Sie keine Vorwürfe. Gebrauchen Sie die Ich-Form.</p>
<p>Sie lehnen die Bitte eines gut bekannten Kollegen ab, weil Sie diese nicht erfüllen möchten. Ihr Bekannter bittet Sie mit ihrem Auto zu einem Fußballspiel in einem weit entfernten Ort zu fahren, Sie mögen aber kein Fußball. Sie sagen: „Ich muss dir die Bitte abschlagen, ich mag keinen Fußball“. Ihr Kollege gibt nicht auf. Sie lehnen erneut ab. Ihr Kollege versucht es jetzt bei anderen Bekannten.</p>	<p>Entschuldigungen sind überflüssig. Sie geben nur Auskunft darüber, was Sie möchten. Sie lernen „nein“ zu sagen.</p>
<p>Sie verwahren sich gegen eine falsche Beschuldigung. Sie haben an Ihrem Arbeitsplatz eine Maschine vom Kollegen ausgeliehen und stellen fest, dass sie defekt ist, was Sie den anderen gleich mitteilen. Der Kollege ist dafür bekannt, dass er die Schuld immer bei den anderen sieht und beschuldigt Sie: „Kaum gibt man es aus der Hand..., es hat 100 Jahre gehalten...“ Sie unterbrechen und sagen energisch „Ich finde es schlimm genug, dass Sie defekte Geräte verleihen aber dass Sie jetzt so tun, als wären Sie der Geschädigte, ist unerhört. Ich habe es satt, dass Sie die Schuld auf andere schieben. Ich besorge mir das Gerät woanders.“ Der andere wird kleinlaut und ruft Ihnen nach, dass es nicht so gemeint war. Sie verstärken dieses Einlenken.</p>	<p>Sie unterbrechen die Vorwürfe sofort. Sie zeigen offen Ihren Ärger: Sie schauen den anderen an, reden sehr bestimmt und unterstreichen Ihre Worte durch die Körpersprache. Weil Sie das Verhalten des anderen bereits kennen, wollen Sie es langfristig unterbinden. In diesem Fall ist ein Gegenangriff zweckmäßig. Letztlich aber wollen Sie mit dem Kollegen langfristig auf kollegialer Basis arbeiten. Deshalb verstärken Sie sein Einlenken sofort. Sie sollen aber nichts von dem gesagten abschwächen, sondern nur das sachliche Verhalten bekräftigen.</p>
<p>Sie verwahren sich gegen einen Betrug. Sie haben einem Kollegen von einem ausgearbeiteten Verbesserungsvorschlag erzählt, den Sie einreichen wollen. Sie erfahren, dass Ihr Kollege Ihren Vorschlag bei der Betriebsleitung als seinen ausgab und eine Prämie dafür erhielt. Sie haben sich diese Angaben bereits im Sekretariat bestätigen lassen. Darauf stellen Sie den Kollegen zur Rede und bringen Ihren Ärger zum Ausdruck. „ich habe gerade erfahren, dass Sie ... Ich finde das eine Unverschämtheit. Das ist glatter Diebstahl! Ich verlange, dass Sie das morgen bis 11 Uhr bei der Betriebsführung richtig stellen und mir die Prämie aushändigen.“ Ihr Kollege will es nicht zugeben, sagt, dass Sie sich künstlich über Lappalien aufregen und das er diese Idee längst selber hatte. Sie gehen nicht darauf ein. Notfalls drohen Sie mit dem Rechtsweg. Ihr Kollege gibt jetzt nach.</p>	<p>Überprüfen Sie in solchen was Sie über Ihren Kollegen gehört haben. Dann stellen Sie ihn aber sofort zur Rede. Gehen Sie auf seine Argumente nicht ein. Beharren Sie auf Wiedergutmachung.</p>
<p>Sie unterbreiten Ihrem Vorgesetzten einen Verbesserungsvorschlag. Sie haben eine gute Idee, um die Arbeitsabläufe zu verbessern und möchten Sie Ihrem Chef präsentieren. Sie haben bereits einen Termin vereinbart. Sie betreten das Chefzimmer, grüßen und nehmen Platz. Sie sagen etwa: „Herr..., ich möchte Ihnen einen Vorschlag unterbreiten, wie wir die Arbeit verbessern könnten...“ Sie tragen Ihren Vorschlag klar und ruhig vor und erwähnen auch die Vorteile, die daraus resultieren könnten. Ihr Chef ist interessiert. Sie einigen sich darauf, den Vorschlag zunächst drei Monate lang auszuprobieren.</p>	<p>Klopfen Sie laut an, öffnen die Tür ganz und gehen direkt auf den Schreibtisch zu. Wähle Sie Ihren Platz so, dass Sie in gleicher Höhe sitzen und Ihren Chef direkt anschauen. Übernehmen Sie die Initiative und warten Sie nicht darauf, dass Sie gefragt werden. Nehmen Sie unaufgefordert Platz und fangen an zu sprechen.</p>
<p>Sie wollen eine Beschwerde über Arbeitsbedingungen vorbringen, z. B. schlechte Belüftung oder Lärm. Sie bringen Ihre Beschwerde sachlich vor und versuchen den Zustand so darzustellen, als wäre besonders die Firma dadurch im Nachteil. „Herr... das muss sich unbedingt ändern, sonst kann ich meine Arbeit nicht zu Ihrer Zufriedenheit erledigen.“ Der</p>	

<p>Chef ist zwar freundlich aber unverbindlich, da er die Kosten scheut. Er macht Ihnen Vorschläge, wie Sie sich selbst helfen können, z. B. durch einen besseren Freizeitausgleich. Sie lassen sich nicht ablenken und wiederholen Ihre Argumente. Der Chef lenkt ein und verspricht, das Thema bei der nächsten Sitzung anzusprechen. Sie lassen sich den Termin nennen, bedanken sich mit der Bemerkung, dass Sie dann wieder auf ihn zukommen werden.</p>	
<p>Ihr Chef überredet Sie ständig zu Überstunden. Sie haben seinen Bitten bisher immer nachgegeben, da sie sehr freundlich gestellt waren und Sie sich durch sein Lob geschmeichelt fühlten. Jetzt aber möchten Sie wieder mehr Zeit für Ihr Privatleben haben. Sie wollen keine Überstunden mehr und lassen sich nicht gegen Ihren Willen überreden.</p> <p>Kurz vor dem Feierabend kommt Ihr Chef auf Sie zu und versucht Ihnen zu schmeicheln „Wie gut, dass Sie noch da sind, auf Sie ist Verlass. Ich habe noch eine Kleinigkeit, die Sie noch schnell erledigen können...“ Sie schauen sich die Arbeit an und stellen laut fest, dass Sie mind. zwei Stunden dafür bräuchten. Ihr Chef versucht Ihnen zu schmeicheln. Er sagt, dass Sie seine beste Arbeitskraft sind und er niemanden sonst diese Arbeit überlassen möchte. Sie bedanken sich für die Anerkennung „allerdings möchte ich für Überstunden auch bezahlt werden und häufiger mal pünktlich zu Hause sein“ Ihr Chef versucht es mit Mitleid. Er sagt, dass er auch gerne pünktlich zu Hause sein möchte aber die Situation so schwierig wäre. Sie sagen klar und deutlich, dass Sie heute pünktlich zu hause sein möchten. Sie sind in der Zukunft zwar bereit, gelegentlich dringliche Arbeiten zu übernehmen, möchten aber für die Überstunden angemessen bezahlt werden.</p>	<p>Sie möchten den netten Umgangston und die Anerkennung des Chefs behalten, deswegen bedanken Sie sich dafür und bestärken es. Trotzdem sollen Sie die Manipulationsversuche des Chefs nicht durch Ihr Einlenken belohnen, sonst treten Sie in der Zukunft noch stärker auf. Eine Klärung der Situation erspart Ihnen viel Ärger und hilft Ihnen Ihre Leistungsfähigkeit zu erhalten, was letztendlich auch im Sinne Ihres Chefs sein muss.</p>
<p>Ein cholischer Chef tadelt Sie wegen eines Fehlers, den Sie nicht gemacht haben. Er kommt voller Wut zu Ihnen und regt sich über ein Missgeschick auf. Es wurde etwa ein Schreiben fehlerhaft angefertigt und er hat schon selbst einer Rüge von seinem Vorgesetzten dafür bekommen. Jetzt sucht er einen Sündenbock und beginnt ohne Rückfrage Ihnen die Schuld zuzuschieben. Er brüllt Sie an und versucht Sie fertig zu machen (ca. drei bis fünf Minuten lang). Sie kennen ihn und wissen, dass jeder Reaktion lediglich seinen Zorn anstacheln würde.</p> <p>Sie versuchen zunächst, dieses Verhalten durch passive Nicht-Beachtung zum Leerlauf zu bringen und erreichen dadurch, dass der Zorn etwas verraucht.</p> <p>Dann erst stellen Sie den Sachverhalt richtig. „Ich kann verstehen, dass Sie sich über dieses Missgeschick ärgern. Ich muss aber richtig stellen, dass ich diesen Fehler gar nicht gemacht haben kann. Ich war zur selben Zeit in einem anderen Raum (oder ähnliches).</p>	<p>Sie versuchen seine zornige Reaktion zu löschen, indem Sie alle Verstärker unterlassen: kein „Hmmm“, kein Kopfnicken, kein Kopfschütteln. Sie wenden Ihren Blick beiläufig ab. Sie versuchen, wie ein zerstreuter, nicht betroffener Zuhörer zu wirken. Sie denken während der Vorwürfe an etwas Angenehmes (eine Filmszene, Urlaub, ein schönes Essen), Sie denken sich also Ihren Teil.</p> <p>Erst wenn sich Ihr Übungspartner wieder beruhigt hat (leiser und sachlicher geworden ist), stellen Sie den Sachverhalt klar. Sie fangen an mit einer verständnisvollen Floskel. Das nimmt ihm den Wind aus den Segeln.</p> <p>Diese Technik ist nur bei stark abhängigen Situationen sinnvoll.</p>
<p>Sie fordern eine Gehaltserhöhung. Sie definieren kurz und präzise Ihre Vorstellung (10 % Gehaltserhöhung) und begründen sie. Sie gehen auf Ihre Verdienste für die Firma ein, loben Ihre Arbeit und sich selbst.</p> <p>Ihr Chef sagt, es sei alles schön und gut, aber es sei wirtschaftlich überhaupt nicht daran zu denken. Sie gehen nicht darauf ein. Sie sagen „Ich werde natürlich auch in der Zukunft bemüht sein, meine Arbeit gut zu machen. Sie wissen aber selbst, dass zur guten Arbeit eine angemessene Bezahlung gehört. Ich finde, dass es notwendig ist, dass ich mich</p>	<p>Loben Sie sich selbst und Ihre Arbeit. Bringen Sie konkrete Beispiele. Begründen Sie Ihre Forderung nicht damit, dass Sie mehr Geld brauchen, sondern damit, dass Sie es verdienen.</p> <p>Lassen Sie sich nicht vom Thema abbringen. Wiederholen Sie ruhig Ihre Argumente.</p> <p>Schließen Sie dann ein Kompromiss</p>

zufrieden fühle und das ist bei der derzeitigen Bezahlung nicht der Fall. Ich halte meine Forderung für angemessen.“
Ihr Chef windet sich „Da könnte jeder kommen, und was würde dann aus der Firma...“ Sie sagen: „ich spreche hier für mich, ich möchte eine 10 %ige Gehaltsverbesserung“
Ihr Chef bitten Ihnen einen Kompromiss von 6 % an. Sie beharren zunächst auf 10 %, handeln schließlich 8 % aus.

(dies kann bei Anfangsforderungen berücksichtigt werden).

Um Sympathie werben, Kontakte aufnehmen (S)

Situation	Instruktion
Sie erkundigen sich bei einem Passanten nach einer Straße, von der Sie annehmen, dass sie sich in unmittelbarer Nähe befindet. Die Person ist freundlich und gibt Ihnen Auskunft.	Sprechen Sie laut und deutlich, verwenden Sie einen freundlichen Tonfall. Vermeiden Sie Entschuldigungen. Die Kontaktaufnahme mit anderen Menschen ist kein Grund, sich zu entschuldigen.
Sie fragen jemanden nach einem komplizierten Weg. Sie vergewissern sich durch Rückfrage, ob Sie es genau verstanden haben.	Hier sollen Sie lernen, dass der Zweck einer Auskunft erst voll erfüllt ist, wenn Sie sie auch richtig verstanden haben. Viele zwischenmenschliche Probleme entstehen aus Angst, andere zu belästigen. Wenn Sie eine Auskunft nicht voll verstanden haben, würde es für Sie bedeuten, dass Ihre Handlungen keine positiven Folgen haben. Ihr Sozialverhalten würde eingeschränkt.
Sie führen ein kurzes Gespräch mit einem Fremden im Zug, Bus... Sie grüßen freundlich und erkundigen sich nach dem Weg zu einem bekannten Gebäude (Museum, Schwimmbad; Fußballstadion). Wenn Sie die Auskunft erhalten haben, versuchen Sie nähere Angaben zu erhalten, z. B.: „Ach, wissen Sie zufällig, ob der Eintritt teuer ist, (ob sich ein Besuch lohnt), oder könnten Sie mir etwas anderes empfehlen?“	Sie wollen sich die Kenntnisse des anderen zunutze machen. Sie hören interessiert zu, bemühen sich um eine lockere, gelöste Haltung und einen freundlichen Gesichtsausdruck. Sie schauen den anderen öfters an und bestärken ihn mit Kopfnicken und Bemerkungen („Tatsächlich?“, „Ja ich verstehe“ usw.)
Sie treffen eine telefonische Verabredung mit einem Bekannten, den Sie längere Zeit nicht gesehen haben, und überreden Sie ihn zu einem Treffen in einem Lokal.	Sie erkundigen sich nach seinem Befinden, tun... Sie äußern den Wunsch, ihn gerne mal wieder zu sehen, überreden ihn.
Sie sitzen im Kino, der Film läuft. Sie bitten Ihren Vordermann, sich kleiner zu machen, etwas zur Seite zu rücken oder den Hut abzunehmen.	Es macht dem anderen kaum Mühe, Ihnen entgegenzukommen. Sie würden auch so handeln.
Sie beginnen im Café, bei einer Veranstaltung... ein Gespräch mit einer sympathischen Person, die Sie gerne kennen lernen würden. (Beschreibung war zu lang, siehe Übung 74, ATP-Grundkurs)	
Sie sind in der Stadt einkaufen. Als Sie zu Ihrem im Parkverbot geparkten Auto zurückkehren, sehen Sie, dass eine Politesse <i>gerade beginnen möchte</i> , eine Verwarnung zu schreiben. Versuchen Sie, die Politesse zu einer Rücknahme oder wenigstens zu einer Strafminderung zu bewegen.	bleiben Sie auf jeden Fall freundlich. Geben Sie Ihre Schuld offen zu. Sie haben das Recht nicht auf Ihrer Seite. Sie haben lediglich das Recht, einen Versuch in Richtung Strafminderung zu unternehmen. <i>Üben Sie keinen Druck auf die Entscheidung der Politesse aus!</i> Ihre einzige Chance, besteht darin, dass die Politesse Verständnis und Sympathie für Sie empfindet und Ihnen einen Gefallen tun möchte.
Aufgrund einer persönlichen Notlage benötigen Sie die Bearbeitung Ihres Antrags auf Steuerrückerstattung (oder Rente, Kredit ...) bis zu einem bestimmten Termin. Der Beamte teilt Ihnen jedoch mit, dass die Bearbeitungszeiten weit länger sind. Versuchen Sie, den Beamten zu einer bevorzugten Behandlung Ihres Anliegens zu bewegen.	Seien Sie freundlich, und appellieren Sie an die Sachkenntnis und Befugnis des anderen. Versuchen Sie, alle entgegenkommenden Äußerungen zu verstärken („Mm“, „Richtig“, Kopfnicken ...) und alle Einwände zu ignorieren. Heben Sie Äußerungen, die besonders weiterführend sind, auch dadurch hervor, dass Sie etwa sagen: „Sie sagten vorhin, dass ...“, „Sie meinen also ...“
Sie befinden sich in einer fremden Stadt und möchten gern jemanden kennen lernen, der Ihnen ein <i>paar Tipps</i> gibt. Sie gehen in ein Café, schauen sich am Eingang um und entdecken	Testen Sie zunächst durch einige Fragen oder Bemerkungen die Gesprächsbereitschaft des anderen; falls sich die Gelegenheit ergibt, ziehen Sie mit Fragen nach. Stellen Sie möglichst offene

eine Person, die Ihnen sympathisch erscheint und die zudem allein (Zeitung lesend) an einem Tisch sitzt. Sie fragen, ob Sie sich dazu setzen können, und beginnen ein Gespräch.	Fragen. Verstärken Sie die Äußerungen des anderen (vor allem die persönlichen), und fragen Sie nach.
Sie gehen einkaufen und sehen im Geschäft einen Nachbarn, der erst kürzlich eingezogen ist und auf Sie einen sehr sympathischen Eindruck macht. Als Sie zusammen an der Kasse stehen, beginnen Sie ein Gespräch.	Sprechen Sie den Nachbarn auf seinen kürzlichen Einzug an, fragen Sie, wie es ihm hier gefällt und woher er kommt. Erzählen Sie auch etwas von sich, und gehen Sie auf das ein, was Ihr Nachbar erzählt.
Sie treffen zufällig einen Bekannten, den Sie längere Zeit nicht gesehen haben. Gerne würden Sie ihn zu einem Gespräch in einem Lokal (oder Café) bewegen.	Eröffnen Sie das Gespräch mit allgemeineren Fragen über das Befinden, Tun des anderen, äußern Sie dann den Wunsch, noch einen Kaffee zusammen zu trinken und sich noch etwas zu unterhalten. Achten Sie auf die Reaktion des anderen, und gehen Sie sensibel damit um.
Sie wollen über eine bestimmte Gegend Informationen bekommen (z.B. über evtl. leer stehende Wohnungen, über Kneipen). Sie gehen in einen Laden, kaufen sich eine Zeitung und versuchen, den Verkäufer in ein Gespräch zu verwickeln.	Bauen Sie erst den Kontakt auf, ehe Sie mit Ihrem Anliegen kommen. Versuchen Sie, den anderen durch fördernde Bemerkungen wie „Mm“, „tatsächlich“, „das ist ja interessant“ etc. zu verstärken, und stellen Sie weiterführende Rückfragen.
Sie sitzen in einem Zug (Bus) und versuchen, mit Ihrem Nachbarn ein Gespräch zu beginnen.	Versuchen Sie, Ihre Fragen möglichst offen zu halten, und verstärken Sie die Äußerungen des Anderen.
Sie wollen eine Woche in Urlaub fahren. Sie brauchen jemanden, der in dieser Zeit Ihre Blumen gießt. Es findet sich aber niemand, und daher wollen Sie Ihre Nachbarin, zu der Sie sonst keinen Kontakt haben, darum bitten. Sie gehen zu ihr hin.	Sprechen Sie Ihre Bitte direkt und freundlich aus und verwenden Sie die Ichform, halten Sie dabei Blickkontakt. Betonen Sie die große Hilfe, die Ihre Nachbarin damit für Sie sei.
Sie sind auf einer Feier. Dort begegnen Sie einem Mann/Frau aus Ihrem Betrieb, den/die Sie schon seit geraumer Zeit interessant finden. Sie möchten sich sehr gerne mit ihm/ihr unterhalten. Ihr Gegenüber ist jedoch zunächst ziemlich wortkarg.	Konzentrieren Sie sich ganz auf die Situation. Machen Sie verschiedene Versuche, Ihr Gegenüber „aus der Reserve zu locken“. Versuchen Sie, ihn/sie dazu zu bewegen, mit Ihnen etwas trinken oder essen zu gehen.
Bei einem Museumsbesuch fällt Ihnen eine Person auf, die Sie auf Anhieb sympathisch finden. Sie betrachtet gerade interessiert ein Gemälde. Sie möchten die Person gerne ansprechen. (Andere Situationen: z.B. Zoo-, Messe- oder Ausstellungsbesuch.)	Beginnen Sie ein Gespräch. Gehen Sie z.B. auf das Interesse der Person an dem betreffenden Bild ein. Verstärken Sie sie für Ihre Äußerungen, und bemühen Sie sich aktiv um Verständnis. Sprechen Sie auch eigene Empfindungen zu diesem und anderen Bildern an.
Sie kommen auf einer längeren Zugfahrt mit einer Person ins Gespräch, die Sie sehr nett finden. Sie wohnt an dem Ort, an dem Sie für ein paar Tage beruflich zu tun haben. Als Sie am Zielbahnhof ausgestiegen sind und sich verabschieden, möchten Sie sich mit ihr verabreden.	Äußern Sie Ihren Wunsch, die Person noch einmal wieder zu sehen. <i>Fragen</i> Sie z.B. vor, ob sie Ihnen den Ort zeigen würde, wenn sie Lust dazu habe. Versuchen Sie eine klare Vereinbarung zu treffen.
Sie haben Ihr Auto in die Werkstatt gebracht und sind mit dem Taxi zur Arbeit gefahren. Sie erfahren, dass ein Kollege in der Nähe der Werkstatt wohnt, wo Sie am Abend Ihr Auto abholen wollen. Daher bitten Sie ihn, Sie mitzunehmen. Sie müssen heute aber eine Viertelstunde länger bleiben.	Bitten Sie ihn, Sie mitzunehmen. Gewinnen Sie ihn für sich, obwohl er warten muss. Zeigen Sie deutlich, welche Erleichterung es für Sie wäre, mitfahren zu können.
Sie müssen dringend zur Toilette und haben kein Geld bei sich. Sie fragen in einem Restaurant/einem Cafe ob Sie zur Toilette gehen dürfen.	Äußern Sie Ihren Wunsch freundlich und gehen Sie auf das Personal ein.

Hausaufgaben – um Sympathie werben

Im Folgenden finden Sie eine Reihe von Situationen. Wir möchten Sie zunächst bitten, sie bezüglich ihrer Schwierigkeit einzuschätzen. Dann wählen Sie bitte eine Situation aus, die sie in der folgenden Woche angehen wollen. Sie können auch schon als Rollenspiel geübte Situation aus der Liste oben oder Ihre eigene Situation vom Typ „Um Sympathie werben“ wählen.

Beachten Sie dabei, dass Sie sich auf keinen Fall eine zu schwierige Situation auswählen.

Entscheidend ist nicht, dass Sie eine schwierige sondern dass sie unbedingt eine dieser Situationen in der Realität durchführen.

Vielen bereitet dieser Schritt zunächst Schwierigkeiten. Ihnen erscheint ein solches Vorgehen „künstlich“ oder „unnatürlich“, weil sie es normalerweise vorziehen, Situationen eher auf sich zukommen zu lassen. Aber gerade das **bewusste aktive** Herangehen ist außerordentlich wichtig.

	Situation	Schwierigkeit
1.	Rufen Sie bei einem Geschäft Ihrer Wahl (oder einem Kino) an, und erkundigen Sie sich nach dem Preis oder den besonderen Eigenschaften eines bestimmten Produkts (oder nach Filmen und Anfangszeiten).	
2.	Rufen Sie jemanden an, den Sie lange nicht mehr gesehen haben, und sprechen Sie mit ihm mindestens 10 Minuten darüber, wie es ihm und Ihnen in der letzten Zeit ergangen ist.	
3.	Stellen Sie sich in die Schlange in einem Supermarkt, an der Bushaltestelle o.Ä. Machen Sie zu dem Nächstbesten eine Bemerkung, die ein Gespräch einleiten könnte.	
4.	Gehen Sie in ein Geschäft, und lassen Sie sich Geld wechseln (zum Telefonieren oder für Zigaretten).	
5.	Sprechen Sie auf der Straße einen der vorübergehenden Passanten an, und lassen Sie sich fürs Telefonieren (für Zigaretten oder auch für den Fahrkartenautomaten) Geld wechseln.	
6.	Gehen Sie in ein Lokal (Café), und fragen Sie, ob Sie dort telefonieren könnten. Verzehren Sie nichts, sondern führen Sie nur das Telefongespräch (überlegen Sie sich vorher, wen Sie anrufen könnten).	
7.	Machen Sie beim Bezahlen in einem Geschäft, auf dem Markt, in einem Restaurant o.Ä. eine Bemerkung, aus der sich ein kürzeres Gespräch ergeben könnte. Erkundigen Sie sich etwa nach einem Rezept für eine bestimmte Speise o.ä.	

Ich werde in der kommenden Woche Situation ... durchführen

Wenn Sie die Situation durchgeführt haben, beantworten Sie bitte folgende Fragen:

1.	Wo und wann haben Sie die Situation durchgeführt?
2.	Wie zufrieden waren Sie mit Ihrem eigenen Verhalten?
3.	Wie haben Sie sich vor der Situation gefühlt?
4.	Wie haben Sie sich nach der Situation gefühlt?
5.	Wie haben die anderen Personen reagiert?