

„Runter von der Palme!“



Von der Weißglut zur Gelassenheit November 2020

Ein Seminar von Marion Mahnke
Coach für berufliche und persönliche Entwicklung
und Karriereberaterin



Marion Mahnke
Brauenkamper Straße 99
27753 Delmenhorst
Büro: 04221 – 56 99 55 77
Mobil: 0176 - 56 99 55 77

Ein Seminar von Marion Mahnke

Karriereberaterin, Coach,
Pädagogin

Vorträge, Coaching, Trainings für
Einzelpersonen, Teams und
Einrichtungen

Kontakt, Informationen und
Blog unter

www.marion-mahnke.de

Ein paar Worte zu mir ...

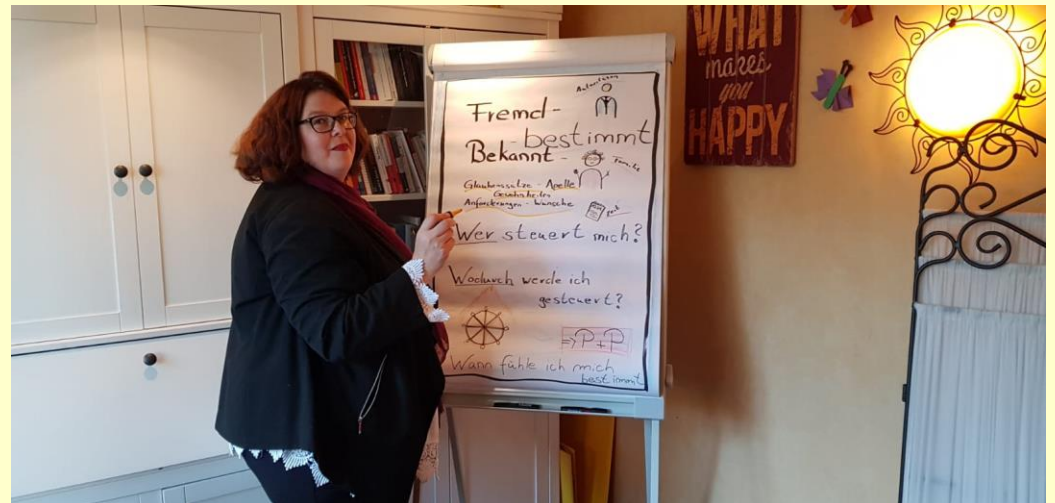


Privat:

Mutter von 3 Kindern
Pfadfinderin
Schottentänzerin
Fantasy-Fan
Hunde-Mensch
Eintopf-Köchin

Vita

1999 Diakonin (Sozial- und Jugendarbeit in der Gemeindefarbeit) + RelPäd
2000 Vortragsrednerin und Referentin bei einer NGO
2004 Studium Dipl.-Religionwissenschaft
2012 Lehrerin im Beruflichen Gymnasium
2014 Marion Mahnke Coaching:
Freiberuflicher Coach für persönliche Entwicklung und Resilienz
2018 Zusatzausbildung Karriereberater
2019 Hauptberuflich Coach und Beraterin



§ Disclaimer §

Ich bin Diplom-Religionswissenschaftlerin, Diplom-Religionspädagogin, Karriereberaterin und Coach.

Alle Unterlagen und Informationen habe ich nach bestem Wissen zusammengetragen. Sie stellen den Stand meiner Recherche dar und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Ich bin KEINE Juristin, KEINE Psychologin und KEINE Steuerberaterin.

Meine Aussagen können daher NICHT als rechtliche, steuerrechtliche oder therapeutisch Beratung betrachtet werden und sind nicht als verbindlich zu betrachten. Sie dienen lediglich einer ersten Orientierung.

Bitte ziehen Sie daher bei Bedarf einen Anwalt, Steuerberater oder Therapeuten zu Rate oder erkundigen Sie sich bei den zuständigen Behörden.

Diese Unterlagen sind zum persönlichen Gebrauch bestimmt. Eine Veröffentlichung oder anderweitige Verwendung bedarf der Rücksprache.

Wer oder was treibt Sie zur Weißglut?



Handelt es sich um ...

- typische Situationen, die nerven?
- eine konkrete Person
- ein bestimmtes Verhalten?
- den Inhalt oder der übliche Verlauf von Gesprächen?
- „Knöpfe“, die gedrückt werden?
- Strukturen und Umstände?

Wütend, ratlos, genervt ...



**In welchen Situationen
wünschen Sie sich mehr
Gelassenheit?**

Notiere:

1. Wie laufen diese Situationen typischerweise ab?
2. Wie fühlen Sie sich in diesen Situationen?



Fragebogen

Anstrengende Menschen

1. Notieren Sie den Namen der Person, die Sie wahnsinnig macht.
2. Beschreiben Sie kurz den Konflikt.
3. Erläutern Sie, was genau Sie an dieser Person stört.
4. Welche Gefühle haben Sie während des Konflikts?
5. Wie nahe steht Ihnen diese Person?
6. Welchen Einfluss hat diese Person auf Ihr Leben?

Anstrengende Situationen

1. Notieren Sie, welche Situation Sie wahnsinnig macht.
2. Beschreiben Sie die Situation.
3. Erläutern Sie, was genau Sie an der Situation stört.
4. Welche Gefühle haben Sie in dieser Situation?
5. Wie häufig sind diese Situationen?
6. Wieviel Einfluss haben Sie darauf, ob Sie in diese Situation geraten oder nicht?

Das Wunder in der Nacht



Angenommen heute Nacht würde ein Wunder geschehen:

1. Woran würdest Du in einer ähnlichen Situation erkennen, dass sich etwas geändert hat?
2. Wie fühlst du dich dann in diesen Situationen? Wie fühlt das Gespräch sich an? Was ist anders? Wie endet das Gespräch?

Trigger-Warnung: Gleich geht's ab!

Markieren Sie Ihre persönlichen Symptome



- .Ich werde unruhig
- .Ich verspanne mich
- .Ich verspüre Trauer
- .Ich drifte ab
- .Ich bekomme Bauchweh
- .Ich bin enttäuscht
- .Ich kann keinen klaren Gedanken fassen
- .Ich empfinde Resignation
- .Ich werde weich und überfreundlich
- .Ich fühle mich als Versager
- .Es ist wie eine Faust in den Bauch
- .Es schnürt mir die Kehle zu
- .Ich fühle mich überlegen
- .Ich verliere den Respekt
- .Ich werde panisch
- .Ich verachte mein Gegenüber
- .Ich werde aggressiv
- .Ich bekomme Mitleid
- .Ich werde nicht respektiert
- .Ich könnte gewalttätig werden
- .Ich beschimpfe den anderen innerlich

Achten Sie auf Ihre Signale!

Notfall-Techniken



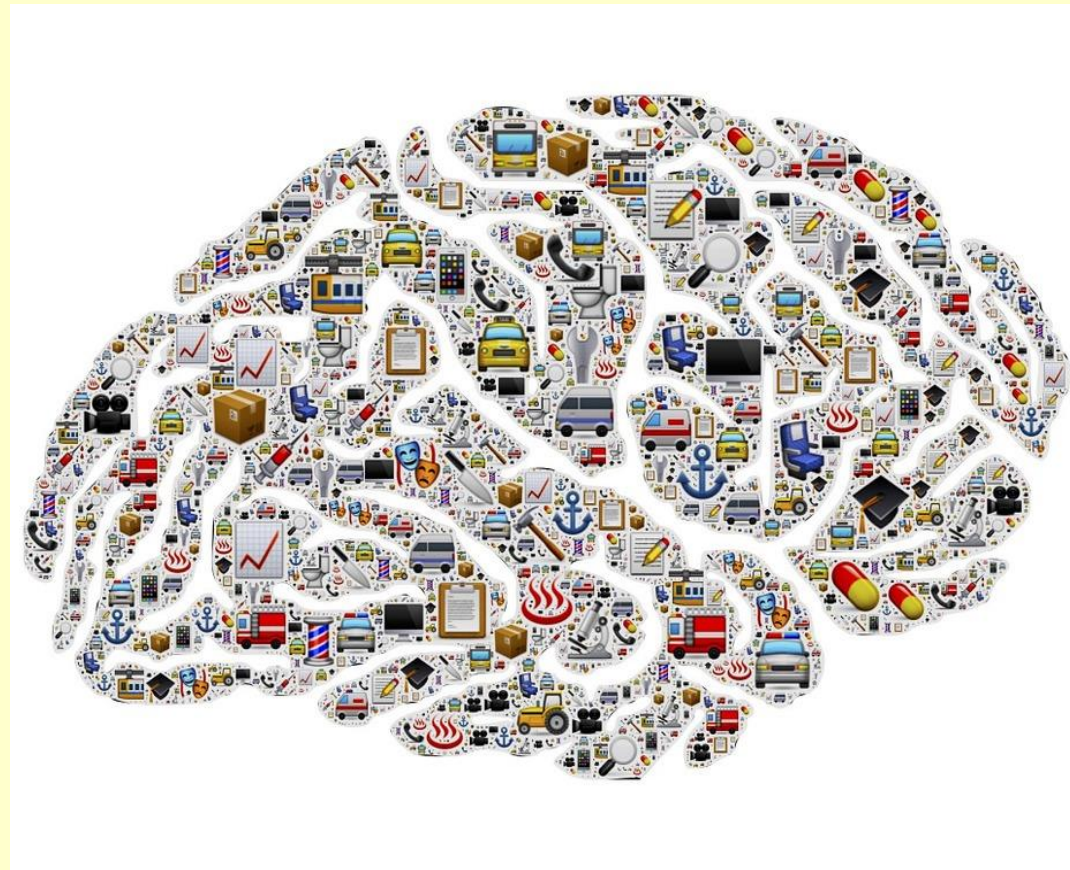
1. Atemübungen, Mini-Meditation
2. Aus der Situation gehen
3. Bei sich bleiben
4. Waschraum & Kaffee
5. Lern-Chance und Lebens-Film
6. Humor!

Kläre zunächst:

1. Liegt es wirklich am anderen oder passiert es in mir? (vgl. Cocktail)
2. Wem gehört das Problem ?
3. Welche Werte, Bedürfnisse, Grenzen wurden verletzt?



Kann man Menschen ändern ..?



Müssen wir nicht!

Wir brauchen nur
ihre
Umgangsweise
MIT UNS zu
ändern!

Emotionale Vorzüge der Palme



Überlegen Sie:
Vor welchem Gefühl,
welcher Erkenntnis,
welcher Handlung schützt
Sie die „Alternative
Palme“? Wie würden Sie
handeln, wenn Sie „unten“
blieben?



Mögliche subjektive Vorteile

- Wir fühlen uns da oben „sicher“.
- Wir können von oben auf den „Angreifer“ hinabsehen.
- Wir fühlen uns absolut im Recht – weil wir uns als in unserem Innersten angegriffen betrachten.

ABER:

Wir bewegen uns **nicht auf Augenhöhe** mit dem
Gegenüber

Objektive Vorzüge der Palme



Überlegen Sie:

Welcher Wunsch, welcher Grundwert oder welches Bedürfnis wird durch ihre „Palmentreiber“ verletzt wird?



Palmen verschaffen Übersicht und Abstand:

- Wir spüren, dass unsere Grenzen verletzt wurden – und zwar zum wiederholten Mal!
- Wir bemerken, dass grundlegende Werte oder Bedürfnisse verletzt werden.
- Wir spüren, dass sich etwas ändern muss.
 - Palmen verschaffen Überblick übers eigene Gefühlsleben

Wann entgleitet uns die Kommunikation?

Ich-Zustände nach Berne



Eltern-Ich-Zustand



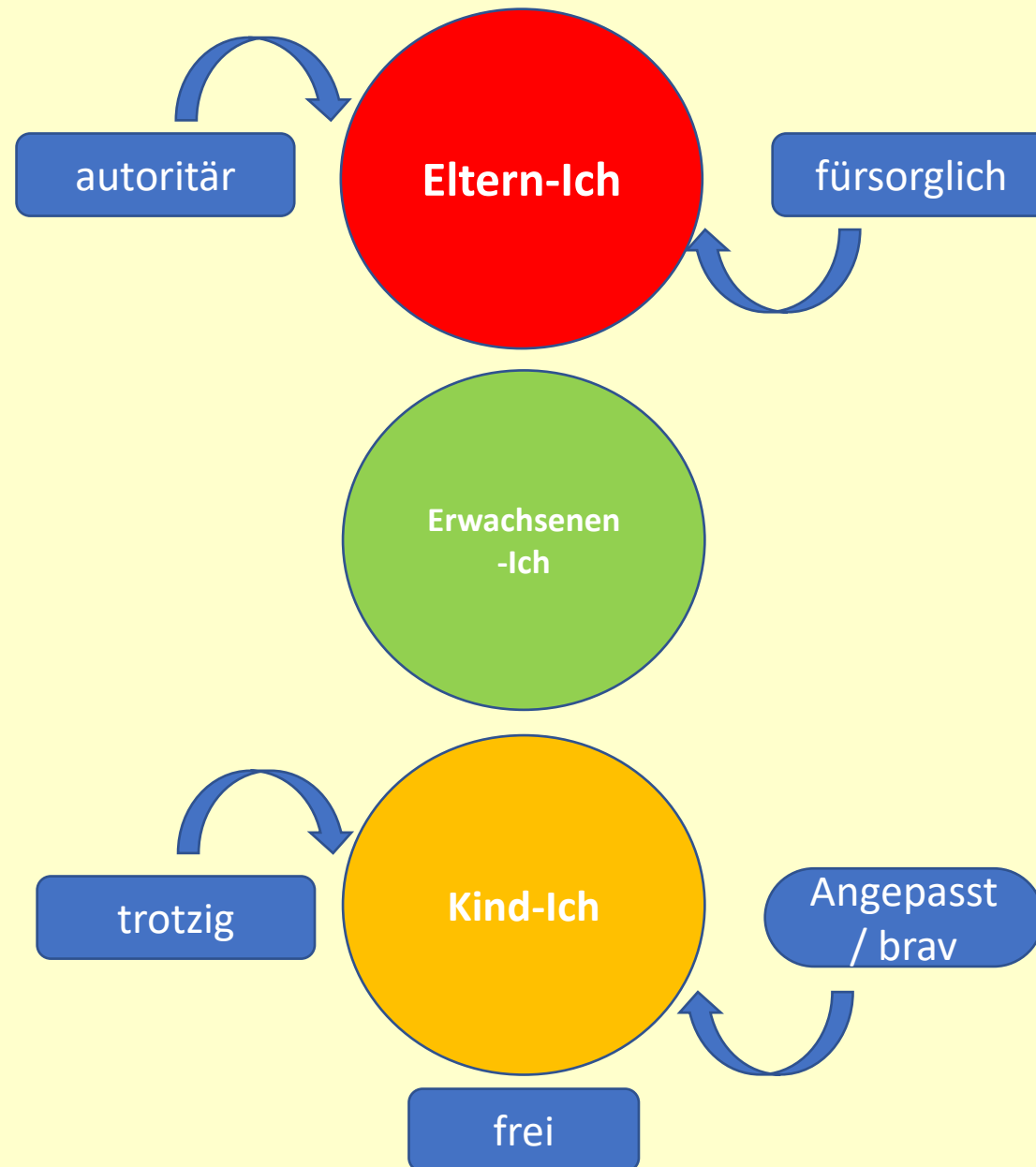
Erwachsenen-Ich-Zustand



Kind-Ich-Zustand

Transaktionsanalyse

Eric Berne



Wieso nerven uns Situationen und Menschen eigentlich?

- **Projektion / Vorerfahrung:**

Die Person, die uns aufregt, erinnert uns an jemanden, mit dem wir in der Vergangenheit Probleme hatten. Oder: Die Situation löst unangenehme Erinnerungen aus.

Bsp. Kundenstimme ähnelt einer Tante aus der Kindheit; Kollege hat ähnliche Statur wie ein mobbender Mitschüler; Meetings/Weihnachtsfeiern in dieser Firma waren immer grottenlanweilig / peinlich.

- **Nerv-Schleife:**

Wir erwarten ein bestimmtes Verhalten aufgrund unserer Erfahrung(en) und verhalten uns schon entsprechend, was wiederum zu dem vorausgesehenen Verhalten führt.

Bsp. Lehrer-Gespräch; Büro-Dramaturgie; Ehe-Spiele; In einem Meeting hat bisher IMMER die Stimme versagt.

Persönliche Reflektion



Welchen inneren Film aus der Vergangenheit spult Ihre Gehirn gern ab, ohne die aktuelle Situation zu berücksichtigen und neuen Leuten eine Chance zu geben?

Wieso nerven uns Situationen und Menschen eigentlich?

- **Die Person, die uns nervt, ist wichtig / mächtig.**

Der Satz an sich ist nicht dramatisch, aber die Person hat großen Einfluss auf unser Leben oder das derer, die wir lieben.

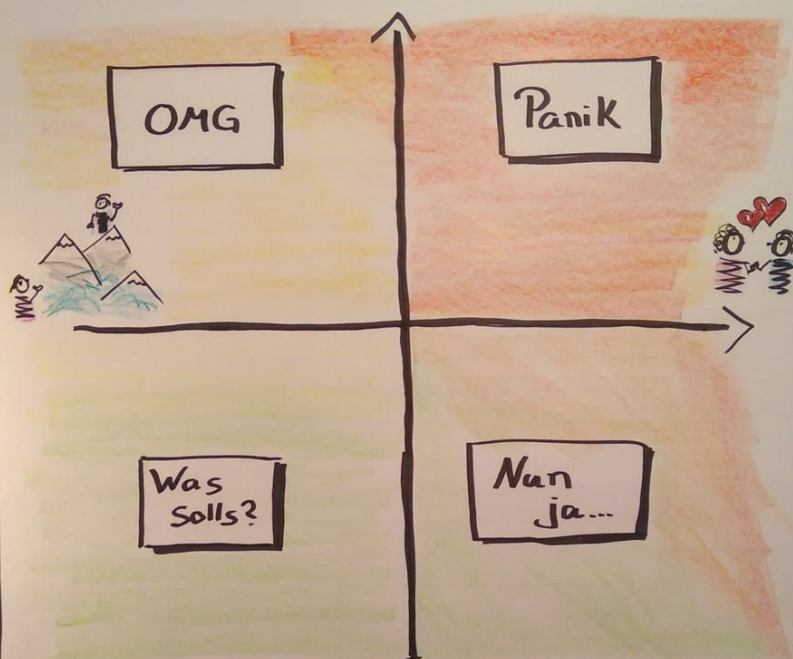
Bsp. Erzieherin: „In diesem Kindergarten legen wir GROSSEN Wert auf Höflichkeit. Wir ERWARTEN daher von JEDEM Kind, uns bei der Begrüßung auch in die Augen zu schauen!“, Ärztin einer Schwangeren: „Wissen Sie – ICH halte nichts von Hebammen-Betreuung / Schmerzmitteln / Kaiserschnitt...!“.

- **Die Person, die uns nervt steht uns besonders nahe:**

Der Satz an sich ist nicht dramatisch – käme er nicht von unserer Mutter / Tochter / besten Freundin ...

Bsp. „Ich impfe nicht!“, „Ach was – der ist doch groß – der braucht keinen Kindersitz mehr!“, „Hast du abgenommen / zugenommen?“

Wann treffen  uns Worte?



Bedeutsamkeits-
Matrix



Hat die
Person
Einfluß?

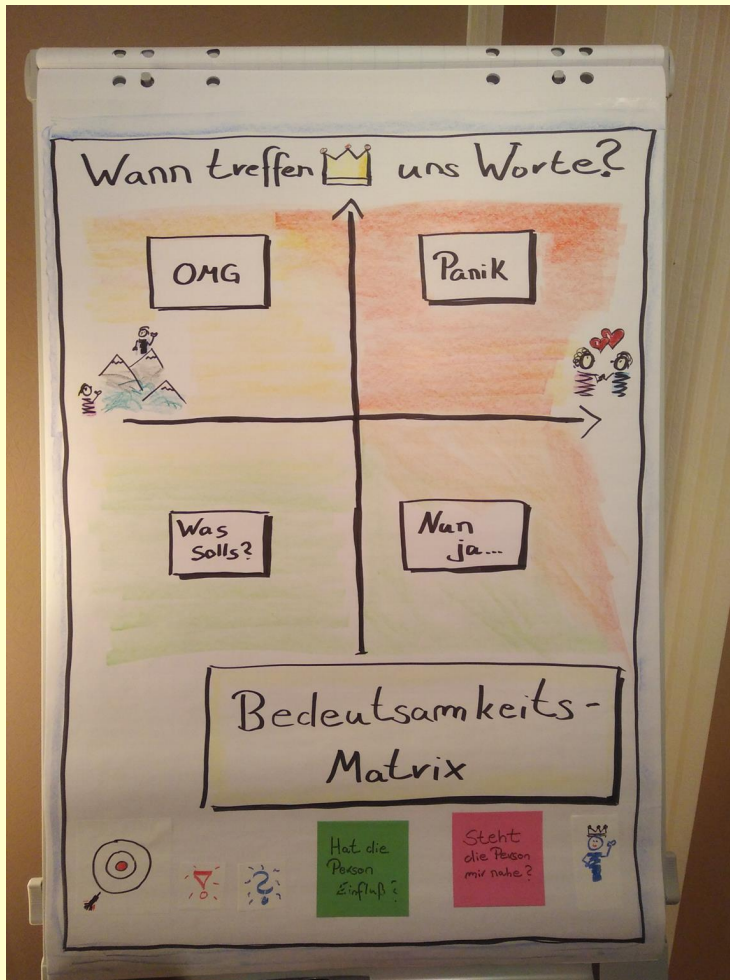
Steht
die Person
mir nahe?



**Wenn Worte
besonders
treffen:**

**Holen Sie sich
Ihre
Souveränität
zurück.**

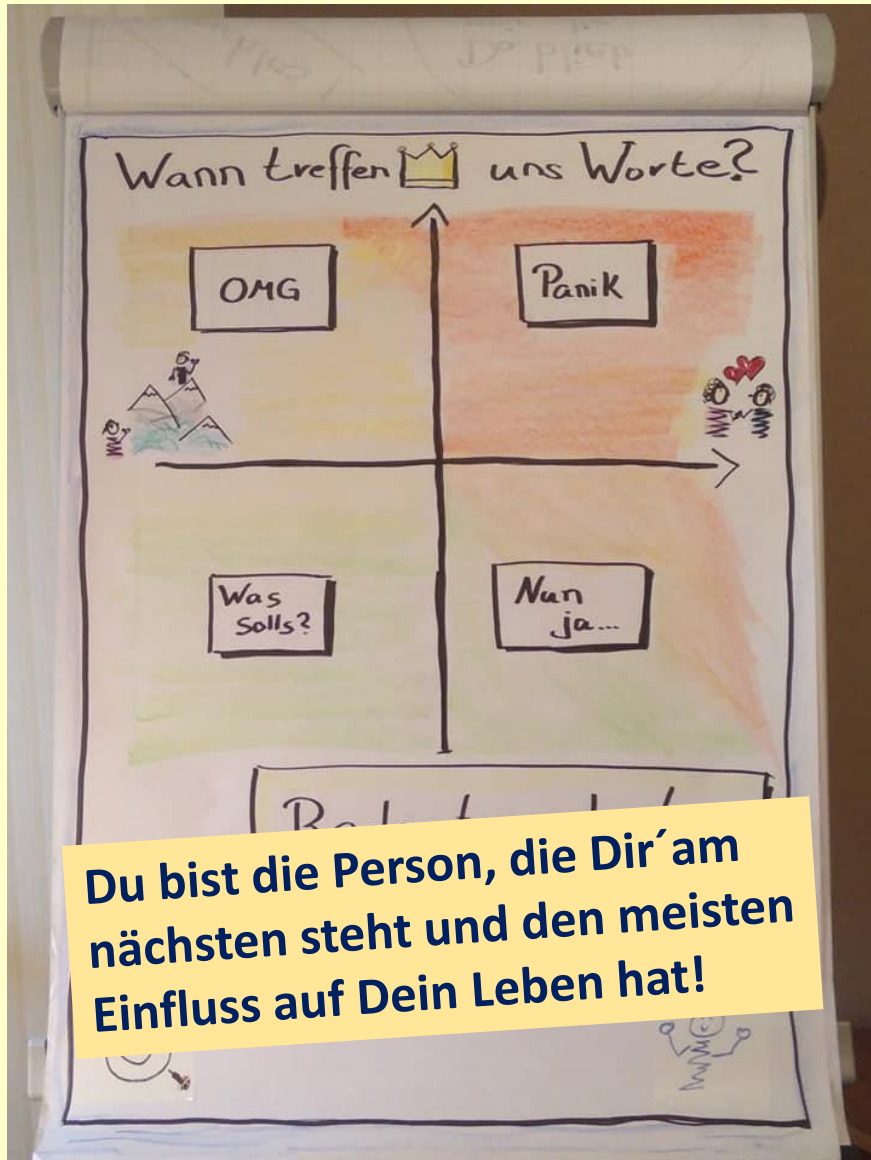
**Nutzen Sie den
DSF!**



Hausaufgabe:

- 1) Überlegen Sie, ob Sie Worte auf die Goldwaage legen, weil eine Person Ihnen besonders nahe steht – oder besonders hohen Einfluss auf Ihr Leben hat.
- 2) Probieren Sie mal aus, was passiert, wenn Sie diese Person informieren, dass ihre Aussagen Ihnen besonders wichtig sind.

Wann verlieren Worte Macht ?



Mach Dir klar:

- Du kannst die Situation verlassen
- Du kannst eine Zweit-Meinung einholen
- Du kannst die Unterschrift verweigern/ auf mehr Informationen bestehen
- Du kannst die Einrichtung wechseln
- Du kannst den Kontakt / das Gespräch abbrechen.
- Du kannst eine Dienstaufsichtsbeschwerde einreichen oder die nächsthöhere Stelle anrufen
- Du kannst dir fachliche Hilfe holen oder persönlichen Beistand mitnehmen.

➡ Selbstwirksamkeit zurückholen!

Wieso nerven uns Situationen und Menschen eigentlich?

- **Asymmetrische Kommunikation:**

Die Person, die uns aufregt, spricht aus dem autoritären oder überfürsorglichen Eltern-Ich oder fällt in ein weinerliches oder trotziges Kindheits-Ich.

Bsp. „Sie müssen jetzt aber endlich mal ...“, „Solange ICH diese Firma führe!“, „Übernehmen Sie sich da mal lieber nicht ...“, „Ich bin so ein Tolpatsch! Du machst das so viel besser ...“, „Frau Müüülleer- Wie buche ich das nochmal ???“, „Ich bin hier Azubi – kein Müllmann!“

Persönliche Reflektion



1. Welche Sätze triggern Dich persönlich ins

- Eltern-Ich
- Kindheits-Ich
- Erwachsenen-Ich

2. Welche Sätze von Dir triggern Deinen Freund, Partner oder andere Menschen, die Dir wichtig sind möglicherweise in Kindheits- oder Eltern-Ich?

3. Welche Sätze oder Redewendungen könnten sie da rausholen und euch beide aufs Erwachsenen-Ich fokussieren?

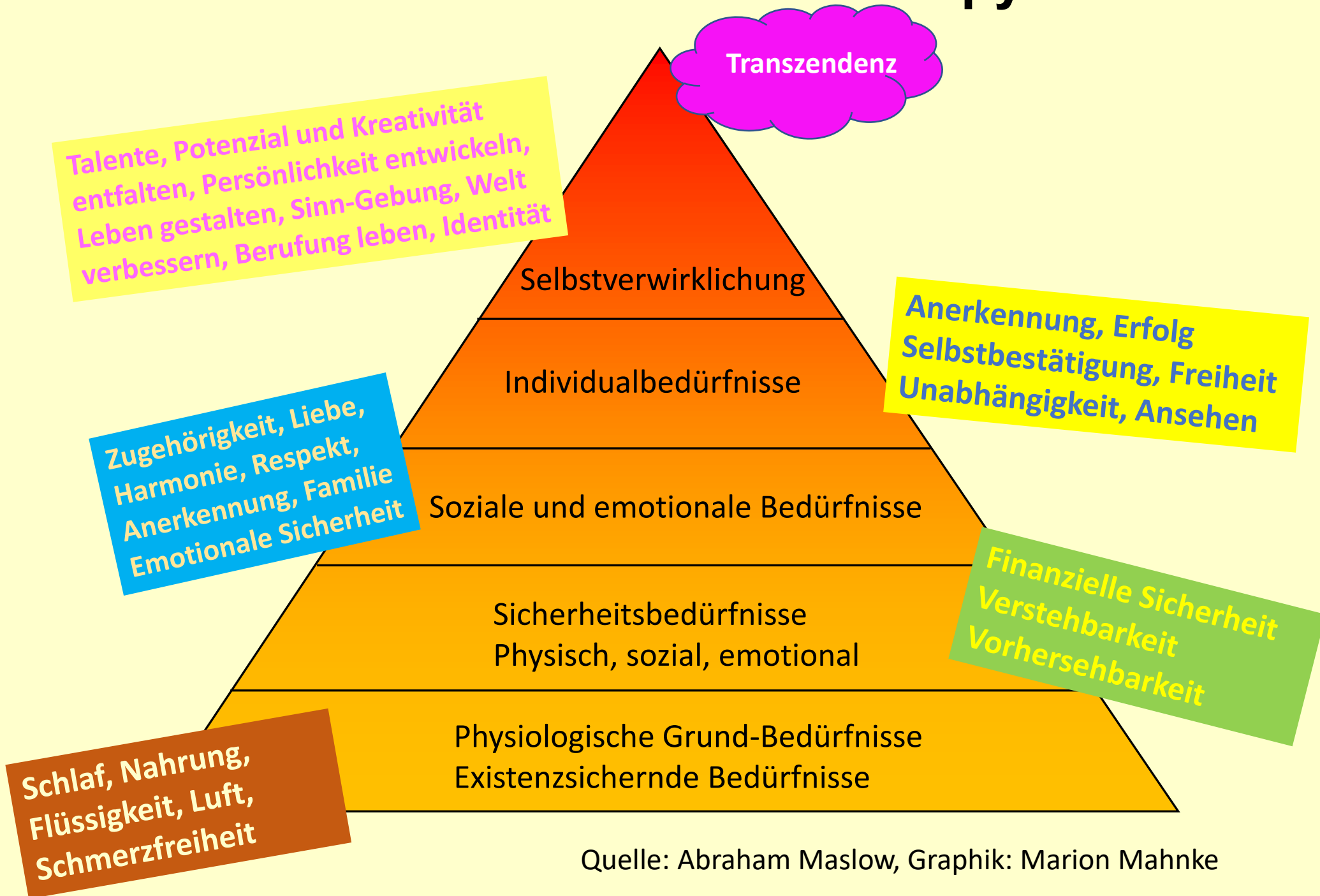
Wieso nerven uns Situationen und Menschen eigentlich?

- **Verteidigung von Werten und Bedürfnissen:**

Ein bestimmtes Verhalten ist uns unerträglich, weil es gegen unsere Bedürfnisse, Werte oder Interessen verstößt.

Bsp. Verhalten der Chefin ist nicht wertschätzend; ein Meeting nicht zielführend; der Wagen bedrängt uns

Die Maslow'sche Bedürfnispyramide



Quelle: Abraham Maslow, Graphik: Marion Mahnke

Werte als innerer Kompass



Zuversicht
Sauberkeit
Ordnung
Pünktlichkeit
Gutes Benehmen
Rationalität
Respekt
Verlässlichkeit
Nächstenliebe
Emotionalität
Treue
Ehrlichkeit
Toleranz
Solidarität
Anstand
Disziplin

Abenteuer	Disziplin	Herzlichkeit	Neutralität
Achtsamkeit	Effektivität	Hilfsbereitschaft	Ordnungssinn
Agilität	Effizienz	Hingabe	Pflichtgefühl
Aktivität	Ehrlichkeit	Höflichkeit	Phantasie
Aktualität	Empathie	Humor	Professionalität
Akzeptanz	Entschlossenheit	Idealismus	Realismus
Altruismus	Fairness	Innovation	Respekt
Andersartigkeit	Fleiß	Inspiration	Ruhe
Anerkennung	Flexibilität	Integrität	Spaß
Anmut	Freiheit	Interesse	Toleranz
Ansehen	Freude	Intuition	Treue
Anstand	Freundlichkeit	Klugheit	Unabhängigkeit
Ästhetik	Frieden	Kontrolle	Verantwortung
Aufgeschlossenheit	Fröhlichkeit	Kreativität	Verlässlichkeit
Aufmerksamkeit	Fürsorglichkeit	Leidenschaft	Vertrauen
Ausgeglichenheit	Geduld	Leichtigkeit	Wachsamkeit
Ausgewogenheit	Gelassenheit	Liebens-würdigkeit	Weisheit
Authentizität	Gemütlichkeit	Loyalität	Willenskraft
Begeisterung	Gerechtigkeit	Mitgefühl	Würde
Bescheidenheit	Gesundheit	Mut	Zielstrebigkeit
Besonnenheit	Glaubwürdigkeit	Nachhaltigkeit	Zuverlässigkeit
Dankbarkeit	Großzügigkeit	Nächstenliebe	Zuneigung
Demut	Güte	Offenheit	Zuversicht
	Harmonie	Optimismus	

Konflikt-Analyse

1. Finden Sie Ihre 3 Grundwerte.
2. Überlegen Sie welche positiven Gegenwerte es gibt. Üben Sie diese als gleichberechtigt wertzuschätzen.
3. Analysieren Sie welche Bedürfnisse erfüllt sein müssen, damit Sie gelassen mit einer Situation umgehen können. Überlegen Sie, wie Sie künftig dafür Sorgen können, dass diese erfüllt sind.

Meine Werte

1.
2.
3.



Gegenüberliegende Werte

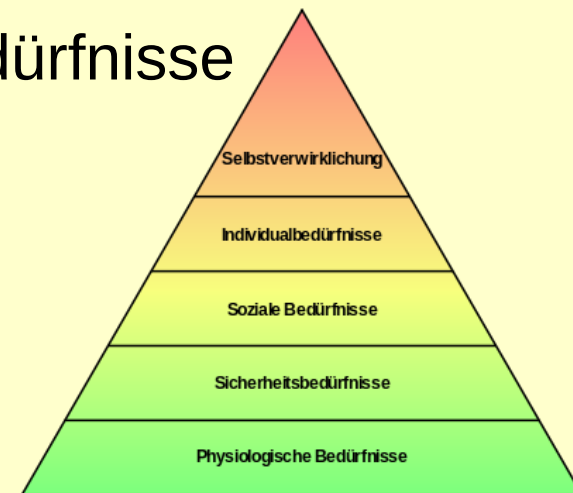
1.
2.
3.

Meine Bedürfnisse

1.
2.

Ihre / Seine Bedürfnisse

1.
2.



Austausch-Runde

Überlegen Sie gemeinsam ob und wie das Einbeziehen von Werten und Bedürfnissen bzw. Erkenntnisse aus Ihrer eigenen Geschichte oder Vorwissen über die Erfahrungen Ihres Gegenübers in Ihren Situationen hilfreich sein können.



Überlegen Sie, ob eine der Hausaufgaben Sie anspricht. Möchten Sie eine davon machen um Ihre Erkenntnisse zu vertiefen? Legen Sie fest, welche und entscheiden Sie, WANN Sie sich Zeit dafür nehmen werden. Notieren Sie hier den Termin: _____. Gibt es jemanden dem Sie davon erzählen können? Notieren Sie den Namen: _____.

Der Psycho-Chemische-Cocktail



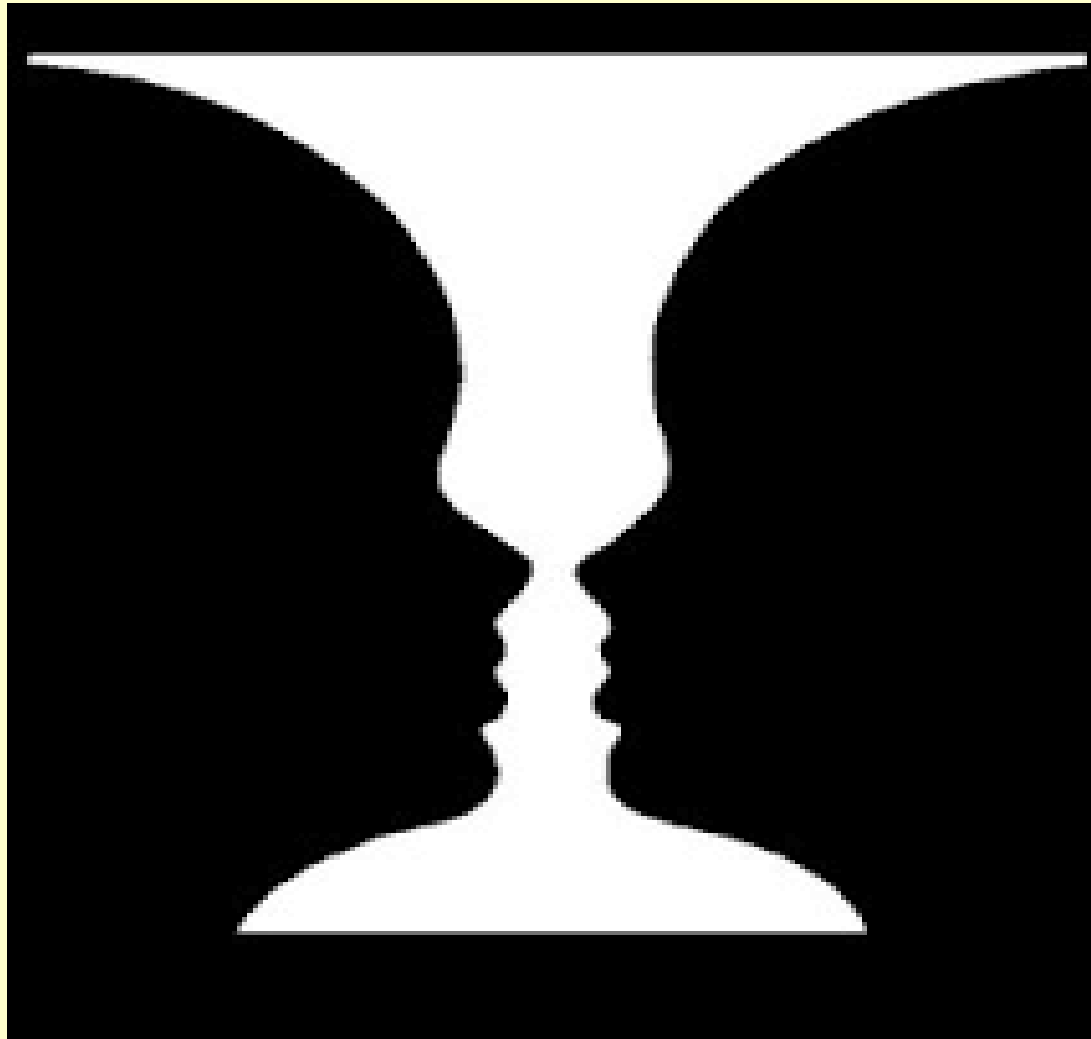
Achten Sie darauf,
den Inhalt von ausgelöstem
Gefühl unterscheiden:

Ist das Gefühl vom anderen
ausgelöst worden ...
... oder passiert das „in mir“?

Tipp: Unterscheiden Sie den sachlichen Inhalt einer Botschaft
oder eines Gesprächs strikt von dem Gefühl, das in Ihnen
dadurch entsteht.

Merke: Sache + Person + Umstand = Reaktion

Wege zur Gelassenheit: Perspektivwechsel



Auf die Dauer unbequem ...



Wenn wir uns auf die Palme treiben lassen, bedeutet dies:

- Das Handeln anderer bestimmt unser Verhalten!
- Ärger kostet uns Energie und Zeit
- Verringert Lebensqualität
- Verlust von Souveränität

Lösung:

- **Agieren statt Reagieren!**
- **Runter von der Palme!**

SOS: Runter von der Palme!



1. Atemübungen, Mini-Meditation
2. Aus der Situation gehen
3. Bei sich bleiben
4. Waschraum & Kaffee
5. Lern-Chance und Lebens-Film

Klären Sie:

1. Liegt es wirklich am anderen
- passiert es in mir?
2. Welche Werte, Bedürfnisse,
Grenzen wurden verletzt?



Machen Sie sich bewusst:



Herausfordernde Situation und Menschen helfen uns zu begreifen, was uns wirklich wichtig ist.

Sie geben uns die Chance uns weiter zu entwickeln

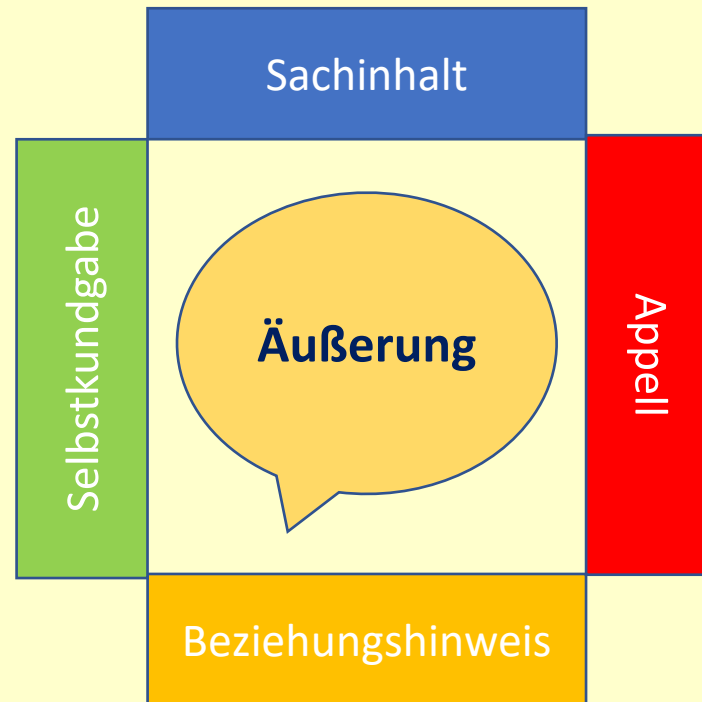
Gelassen reagieren



Kommunikations- und Handlungsstrategien

Kommunikations-Quadrat

nach Schulz-von-Thun





Der Klassiker:

Schulz –von-Thuns 4-Ohren/4 Schnäbel-Modell

- 1) Selbstkundgabe
- 2) Sachbotschaft
- 3) Beziehungsbotschaft
- 4) Appell

Gewaltfreie Kommunikation



- 1) Was nehme ich wahr?
- 2) Was empfinde ich?
- 3) Was ist mein Bedürfnis
- 4) Was ist mein Wunsch?

Leitfrage:

Worum geht es mir wirklich??

Zielorientierung:

Befriedigung des
Bedürfnisses /
Werts erbitten!

Übungsblatt

Gewaltfreie Kommunikation

1. Beschreibung einer konkreten Handlung, die man beobachtet hat und die das Wohlbefinden beeinträchtigt
2. Ausdruck der Gefühle, die durch die Handlung ausgelöst werden
3. Formulierung der Bedürfnisse, welche hinter den Gefühlen stehen
4. Bitte um eine konkrete Handlung - auch die Nicht-erfüllung der Bitte ist in Ordnung



Das goldene Nein



LEIDER ...

☐ **Grenze setzen**

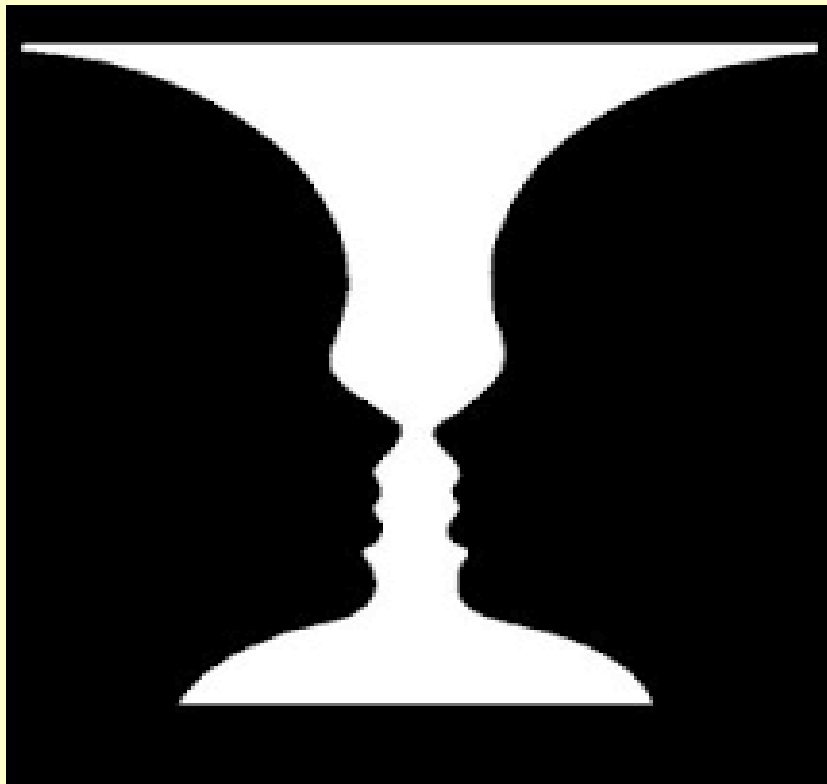
DENN ...

☐ **Erklären und Begründen**

ABER ...

☐ **Alternative oder Perspektive**

Wege zur Gelassenheit: Perspektivwechsel



Raum für neue
Interpretationen lassen.
Fragen Sie sich stets:

Ist das was ich glaube zu
hören oder zu sehen wirklich
das, was der andere meint?

Im Zweifel:



**Nur auf den
Sachinhalt
eingehen!**

Immer derselbe Streit!



- 1. Beziehung in den Vordergrund stellen: Agree to disagree!**
- 2. Menschliche Anteilnahme, bei inhaltlich klarer Positionierung**
- 3. Gespräche über das Thema verweigern (ggf. Schallplatte!)**

Problemeignerschaft

**Prüfen Sie:
Wem gehört eigentlich
das Problem?**



Problemeignerschaft



Nervige Kommunikation:

10 Strategien zum Umgang mit unerwünschten Kommentare und Fragen

1. Lehrer-Strategie: Überhören des Kommentars / der Frage
2. Sozialpädagogen-Haltung:
Wertschätzen der Intention und Abgrenzung
3. Ich-bin-der-Boss-Statement:
Offenheit + Klarstellen von Verantwortung
4. Kabarettisten-Wende: Auf dem „falschen Ohr“ hören und entsprechend überraschend reagieren
5. Moderatoren-Trick: Teilantwort oder Vertagen mit einem abschließender Satzmelodie
6. Hotliner-Stopp: Kaputte Schallplatte
7. Wissenschaftler-Knock-Out:
Variante A: Quellen und Belege verlangen.
Variante B: Blocken durch spontanen eigenen Fachvortrag.
8. Dorftratsch-Technik: Ablenkungsmanöver
9. Politiker-Routine: Am Thema vorbei antworten
10. Spiegel-Trick: Ungesagtes verbalisieren, Schweigen



Wege zur Gelassenheit



Wenn das Problem Ihnen nicht gehört:

Zerbrechen Sie sich nicht den Kopf darüber, sondern geben Sie es zurück!

- Machen Sie sich Ihre Werte und Bedürfnisse bewusst.
- Kommunizieren Sie diese auch anderen.
- Gestalten Sie die Situationen entsprechend.
- Überlegen Sie, über welchen Dingen sie einfach drüber stehen können.

Abschluss-Runde



**Was nehmen Sie heute für Ihre Situation mit?
Welcher Ansatz könnte hilfreich sein?**