



Die passende Körperhaltung kann helfen, berechtigten Wünschen einen sichtbaren Ausdruck zu geben

Ich Krafttraining fürs

Sich durchsetzen, endlich sagen, was man will: Trainer und Ratgeber versprechen **mehr Selbstsicherheit** im Handumdrehen. Doch wie viel Ego tut uns wirklich gut?

Morgens um halb acht im Intercity-Express. Der Herausforderer trägt Business, einen Laptop auf den Knien, hat Akten und Notizen um sich herum ausgebreitet. Die Botschaft ist überdeutlich: Der Mann möchte nicht angesprochen werden. Unter dem Papierberg: der womöglich letzte freie Platz im Zug.

Selbstsicherheit wäre gefragt. Bitte räumen Sie die Sachen beiseite; ich möchte mich setzen. Aber vielen fällt das schwer. Ich erwarte noch einen Kollegen, könnte er antworten. Was dann? Oder: Im nächsten Waggon ist doch noch alles frei. Und überhaupt: Lohnt es sich, eine Auseinandersetzung zu riskieren?

Vielleicht sind die anderen Herren im Abteil alle vom selben Verein. Der Rest der Reise wäre eine Qual.

"Da kommt wieder mal alles zusammen", sagt der Hamburger Kommunikationstrainer Tom Schmitt, "was die kleinen Konflikte im Alltag so hakelig macht." Unsicherheit nämlich, das Spiel mit Symbolen von Status und Macht, das Bedürfnis nach Harmonie und die Neigung, eigene Interessen zu unterdrücken, um nur ja keine miese Stimmung aufkommen zu lassen.

Drei Viertel aller Frauen, so ermittelte das Institut für Demoskopie in Allensbach, wünschen sich ein solideres Selbstbewusstsein.

Männertreten meist forscher auf, dafür sind die Anforderungen auch vielfältiger. Man stelle sich nur einen vor, der an der Straße steht und bittet: Ach, könnten Sie mir wohl den Reifen wechseln? Ich weiß nicht, wie der Wagenheber funktioniert...

Männer also auch.

ZUR ÜBUNG INS RESTAURANT

Selbstsicheres Verhalten lässt sich lernen wie Rad fahren oder Klavier spielen: in kleinen, klug durchdachten Schritten, von einem Lehrer wohlwollend begleitet und hilfreich kommentiert. Psychologen oder auch Volkshochschulen bieten Kurse an, ►

Bücher versprechen mehr Durchsetzungskraft oder Selbstvertrauen. Zur Übung geht es etwa auf den Marktplatz oder ins Restaurant; die Frau am Gemüsestand wird gebeten, die Tomaten noch einmal auszuwiegen, durch den voll besetzten Raum wird nach dem Kellner gerufen. Wer Glück hat, bekommt eine versalzene Suppe und kann gleich mal üben, sich richtig zu beschweren.

DIE KOLLEGEN ZIEHEN VORÜBER

Der Gedanke dahinter ist überzeugend: Ein solides Ego ergibt sich aus vielen positiven Erfahrungen; sicheres Auftreten, gewinnende Freundlichkeit, Überzeugungskraft - das sind die Schritte auf dem Weg. Die Methode hat sich bewährt: Das Trainingsprogramm der Münchner Psychologen Rüdiger Ullrich und Rita de Muynck wurde in den siebziger Jahren erdacht; jüngst ging es in die achte Auflage.

Manchmal ist das Leben etwas komplizierter. Dann fühlen sich erwachsene Kinder gefangen in der Beziehung zu den Eltern, Ehefrauen fürchten, ihr ganzes Leben für die Familie aufzuopfern, und kluge, fleißige und kompetente Angestellte registrieren, wie die Kollegen auf dem Weg nach oben freundlich lächelnd an ihnen vorbeiziehen. Wieder ist Selbstsicherheit gefragt - bloß lässt sich die nicht mehr auf dem Marktplatz einüben.

Tom Schmitt lässt seine Klienten Theater spielen. Konflikte am Arbeitsplatz, Szenen aus der Ehe oder das Alltagsdramolett: Du kommst auf eine Party und kennst keinen Menschen.

Und immer ergibt sich dasselbe Muster: Einer ist oben und einer unten. "Jeder hat das Bedürfnis, gemocht zu werden", erläutert der Trainer. Aber jeder möchte auch seine Interessen verteidigen, seine Vorstellungen durchsetzen, Respekt und gebührende Anerkennung erfahren. Ein klassisches Dilemma, und viele wählen den Weg des geringsten Widerstands: auf den anderen zugehen, sich unterordnen, verzichten um des lieben Friedens willen - denn wer sich behaupten will, muss Distanz ertragen.

Das Mädchen in der Disco, das den Verführer mit einem spöttischen "Ppph" abfahren lässt, der Vorgesetzte, der ungehalten fragt: "Was wollen Sie denn?" oder der Teenager, der bei den gut gemeinten Ratschlägen der Mutter auf Durchzug schaltet: "Wer weniger vom anderen will", sagt Schmitt, "der sitzt am längeren Hebel." Das ist die Grundlage, auf der Status verhandelt wird. In jeder neuen Begegnung neu. Gestörte Kommunikation? Nein, es ist der ganz normale, vertrackte Alltag. Manager oder Verkäufer kommen in Gruppen, um sich in Überzeugungsarbeit trainieren zu lassen (www.committ-training.de). Mal sind es Einzelne, die sich im Kollegenkreis untergebuttert fühlen, in der Familie ausgenutzt, Mauerblümchen, stille Dulder, die ewig unerkannten Helden des Alltags. Und mal sind es auch gestandene Erfolgsmenschen, die den Rat eines Trainers suchen. "Wissen Sie", sagt der elegante Unternehmer im grauen Flanell, "es kommt doch darauf an, die Möglichkeiten einer Situation rasch zu erfassen und mit kluger Taktik darauf zu reagieren. Da kann wohl jeder noch etwas lernen." 

Martin Tschechne

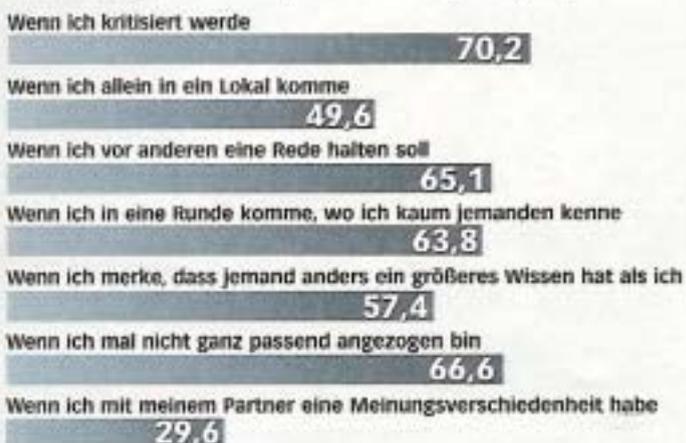
Sicheres Auftreten zeigt sich im Alltag: Auf dem Wochenmarkt, im Restaurant oder in der Bahn gilt es bisweilen, die eigenen Interessen durchzusetzen. Das können Übungen und Schritte sein - Beweise für ein gesundes Ego sind es noch nicht

Statt sturen Beharrens zählt vielmehr Spielen mit Möglichkeiten

UMFRAGE ZUM EGO

Wo wir unsere Unsicherheit besonders spüren

Wie stabil ist ihr Ego? In einer repräsentativen Untersuchung wurden 812 Frauen befragt, in welchen speziellen Situationen sie einen Mangel an Selbstsicherheit empfinden. Das Ergebnis: Besonders unwohl fühlen sich die Befragten bei Begegnungen mit Fremden und offen geäußelter Kritik (alle Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich)



QUELLE: „Always“ Frauenstudie. Institut für Demoskopie Allensbach