

Peter Räfle

Das Ende des Schreckens

Selbstverteidigung in Beruf und Alltag.
Eine Anleitung, um sich erfolgreich zu wehren.



HANSER



Teil 1

Die wichtigste Fähigkeit
des Menschen ist die
einer guten Abwehr!

Gute Reise! Eine Einführung : 008

Jeder will gewinnen : 018

Wohin mit dem Gefühl? : 022

Können Sie sich richtig wehren? : 023

Zehn Fragen zur Selbsteinschätzung: : 026

Wie gut können Sie sich wehren?

Prügelknabe und Mauerblümchen : 028

Die Sprache der Symptome : 033

Eine gute Abwehr – die wichtigste Fähigkeit des Menschen : 036

Das Maß ist voll – wenn die Seele überläuft : 039

Warum es manchmal besser ist, ein guter „Handwerker“ zu werden : 041

Die eigene Freiheit beschränken : 044

Das Ende des Schreckens! : 046



Teil 2

Unter Druck
kann man
nicht denken!

Was wirklich zählt im Leben: eine sichere Abwehr! : 050

Runter mit den (negativen) Emotionen! : 054

Die Angst vor dem eigenen „Nein“ : 058

Ich will Abstand: das IWA-Konzept der Effektiven Abwehr : 060

Grundformen sprachlicher Angriffe und deren Erkennung : 063

Die ersten drei Formen des menschlichen Abwehrverhaltens : 070

Die vierte Form des menschlichen Abwehrverhaltens : 074



Teil 3

Das Das-System,
das Grundgerüst
der erfolgreichen
Abwehr

Anleitung zum Selbsttraining : 080

Für eine effektivere Abwehr braucht es nicht viel : 081

Die Wahl der Waffen entscheidet über Siegen und Verlieren : 082

Die Das-Sätze, das Grundgerüst der erfolgreichen Abwehr : 086

Das Team beginnt sich zu formieren : 089

Die erste Übung, um Ihre erfolgreiche Abwehr zu automatisieren : 090

Das aggressive „Du“ schreit nach einem „Das“ : 092

Die zweite Übung, um Ihre erfolgreiche Abwehr zu automatisieren : 096

Die ersten vier Grundregeln der Effektiven Abwehr : 098

Die dritte Übung: der erste „Schnelldurchlauf“ : 104

Weg mit dem „Ich“ und weg mit dem „Du“! : 106

Die besonderen Regeln für den Umgang mit Ihrem Chef : 112

oder mit Lehrern oder sonstigen autoritären Menschen

Die effektivere Abwehr von Kränkungen und Beleidigungen : 116

Die Abwehr von „dummem Gerede“ : 120

Die noch etwas freundlichere Art des Neinsagens : 122

Die vierte Übung: das Üben vor dem Schrank : 126

- 130 : Der Umgang mit Situationen, in denen man nichts erreichen kann
- 132 : Die Abwehr von Provokationen
- 134 : Halten Sie den anderen auf: die Stoppregeln
- 134 : Die fünfte Übung: Den anderen aufhalten
- 136 : Die Abwehr übergreifigen Verhaltens – die Kunst der Diplomatie!
- 140 : Die Abwehr unberechenbaren Verhaltens
- 144 : Wenn die Wut doch einmal größer wird!
- 148 : Die Ruhe nach dem Sturm ...

Teil 3
Das Das-System,
das Grundgerüst
der erfolgreichen
Abwehr

三

- 152 : Noch eine kleine Einleitung
- 153 : „Ich kann dann gar nicht glauben, was passiert“
- 155 : „Manchmal bin ich eben zickig – das muss dann sein!“
- 156 : „Am schlimmsten war es, dass ich mich so wehrlos fühlte“
- 159 : Die effektivere Abwehr von Mobbing
- 164 : Die sechste Übung: „Cool“ bleiben!
- 166 : Der Aufstand gegen Herrn Neu
- 170 : Ein „Stundenplan“ für Lehrer!
- 174 : Die siebte Übung: der Umgang mit „Störenfrieden“
- 176 : Die Richtung verändern – konstruktive Lösungen im Berufsalltag
- 178 : Das Lösen von Konflikten mit „ausgesuchter“ Höflichkeit
- 180 : Die achte Übung: „Gute Miene“ zum (Rollen-)Spiel machen
- 182 : „Wenn du gehst, dann mach ich Schluss mit dir!“
- 184 : Die neunte Übung: das Abweisen von Vorhaltungen
- 186 : Das etwas andere Schlagfertigkeitstraining
- 188 : Die Effektive Abwehr, wenn man Sie „vor den Kopf stößt“
- 190 : Die neurotische Abwehr von Komplimenten
- 192 : „Mach ja mein Kind nicht mehr an!“ –
Die Abwehr von sozialem Mobbing gegen Kinder und Jugendliche
- 195 : Von den „Schäffchentypen“, die angeblich nicht „Nein“ sagen können –
Druckabwehr für Führungskräfte!

Teil 4
Erfahrungen ...

四

- 202 : Aller Anfang ist schwer
- 204 : Der Berg in unserem Kopf oder das Nadelöhr der Motivation
- 206 : Die zehnte Übung: Das kann ich schon – das üb' ich noch!
- 208 : Verlockend wenig! – Wege zur Selbstmotivation

Teil 5
Übung macht
den Meister

五

- 216 : Das Ende der ersten Etappe ...
- 220 : Anmerkungen – Literatur
- 221 : Autorenporträt – Dank
- 222 : Gestaltung des Buches

Teil 6
Der Weg wird zum Ziel

六

Eine gute Abwehr :



— Teil 1

Vermeide es, deinen Gegner anzugreifen, :
denn du wirst nicht wirklich sicher sein können,
diesen im Kampf zu besiegen.

: die wichtigste Fähigkeit
des Menschen



: Zeige ihm stattdessen,
dass du in der Lage bist,
ihn gebührend auf Abstand zu halten.

Jeder will gewinnen ...

Jeder will gewinnen, es gelingt uns nur nicht immer! Dieses Buch ist deshalb für die (vielen) Menschen geschrieben, die sich in ihrem Leben besser als bisher behaupten wollen, und die es nicht immer leicht haben, sich so angemessen zu wehren, wie sie es sich wünschen. Für die, die zu Hause vielleicht einen (zu) dominanten Partner haben, und für alle, die in Auseinandersetzungen und in Machtkämpfen aller Art, in Dominanz- oder Mobbingkonflikten, das Gefühl haben, der Verlierer zu bleiben. Aber auch für die, die sich in ihrem Leben zu häufig entschuldigt haben und sich immer noch täglich rechtfertigen (müssen), egal ob zu Hause, am Arbeitsplatz oder unter Bekannten. Für alle diejenigen, die das alles nicht mehr ertragen wollen oder können. Die nicht (mehr) so schnell aufgeben wollen und die sich – mit angemessenen Mitteln – anderen gegenüber lieber auf Augenhöhe behaupten möchten, anstatt zu oft einem Streit oder einer Disharmonie auszuweichen.

Manchmal neigen wir auch dazu, uns selbst zu überschätzen oder uns zu unterschätzen. Die eigenen Kräfte realistisch zu überblicken und die Chancen sicher einzuschätzen, ob man wirklich in der Lage ist, eine aggressive Auseinandersetzung zu gewinnen, das ist (fast) unmöglich.

Das hat – als besonders extremes Beispiel – der Fall Dominik Brunner gezeigt, der 2009 in München mehreren Kindern helfen wollte, die von drei gewaltbereiten jungen Erwachsenen bedrängt und eingeschüchtert wurden, und der dabei starb.





Dieser Mann, der sogar Kampfsporterfahrung besaß, wollte sich – mit 50 Jahren! – nicht nur darauf beschränken, den aggressiven Übergriff auf die bedrängten Kinder abzuwehren, was für ihn gut möglich gewesen wäre, sondern er ließ sich aus eigenem Antrieb heraus dazu hinreißen, einen Kampf aufzunehmen und den ersten Schlag zu machen. Am Ende verlor er nicht nur den Kampf, sondern starb auch noch an Herzversagen als unmittelbare Folge seiner Fehleinschätzung!

Druck und mit der Sprache geführte aggressive Auseinandersetzungen sind für viele Menschen keine Seltenheit in ihrem privaten oder beruflichen Umfeld. Meistens zwar nur „ausgedrückt“ über Drohungen, Beleidigungen, Kränkungen und sonstige seelische Verletzungen, aber viel zu oft erfolgreich für den Angreifer. Dass diese – häufig alltäglichen – Aggressionen nicht am Ende zu seelischen oder körperlichen Krankheiten führen, dass das auch anders geht, erfolgreich und auf die jeweils eigenen Möglichkeiten zugeschnitten, dafür ist diese „kleine Anleitung“ geschrieben worden.

Sie alle, die Sie sich für dieses Buch interessieren und es bis hierher gelesen haben, haben von Ihren Vorfahren her auch kämpferische Anteile in sich. Die meisten Menschen neigen instinktiv im Moment der Konfliktentstehung dazu, mitzukämpfen und gewinnen zu wollen. Vielleicht sind Sie sich dessen nicht bewusst, weil Sie sich anders entwickelt haben als Ihr dominanterer Quälgeist zu Hause oder am Arbeitsplatz. Die Neigung zum Mitkämpfen wurde Ihnen trotzdem über Ihre Gene weitervererbt, obwohl Sie vermutlich durch unterschiedliche Erziehungs- und Umwelterfahrungen weniger aggressiv als diese geformt und geprägt wurden. Aber auch wenn wir uns dessen nicht bewusst sind, es ist ein Teil der menschlichen Natur, die in uns steckt. Selbst wenn wir uns manchmal anders wahrnehmen, z. B. als Angegriffener, als Opfer, als Verlierer.

Meistens dauert es ziemlich lange, bis man einsieht, dass man die von außen an einen herangetragenen, aggressiven Konflikte nicht gegenaggressiv lösen kann, und dass man den ständig wiederkehrenden Druck ohne den Verstand, ohne die eine oder andere „Einsicht“ nicht mehr los wird.

„Nur der Schlaue gewinnt“, sagt der Volksmund.



Bis wir begreifen, dass man zwar an einem guten Tag oder mit etwas Glück den einen oder anderen aufgezwungenen Machtkampf gewinnen kann, aber dass sich so ein Erfolg nicht täglich wiederholen lässt und Machtkämpfe deshalb auf Dauer nicht wirklich zu gewinnen sind. Dazu gehört auch, die unrealistische Hoffnung aufzugeben, man könnte eine von einem dominant-aggressiven Gegenüber aufgezwungene Auseinandersetzung (langfristig) gewinnen.

Eine falsche, weil unrealistische Hoffnung wirkt wie eine Fessel, die einen bindet, sie kann größer oder kleiner sein, aber solange sie besteht, bleibt sie eine Fessel!



Wing Tsun

Die der Legende nach ursprünglich zur Abwehr von Übergriffen und körperlicher Gewalt gegen Frauen entwickelte spezielle Selbstverteidigungstechnik des Wing Tsun, die ich Ihnen in dieser „kleinen Anleitung“ am Ende einzelner Kapitel zusätzlich vorstellen möchte, wurde von einer Frau, einer Nonne mit dem Namen Ng Mui aus dem Shaolin-Kloster, in China entwickelt.

Übergriffige Chefs, wütende Kunden, unfaire Kollegen und ewig streitende Partner: Jeder ist im Beruf und im Privatleben immer wieder Situationen ausgesetzt, in denen er sich bevormundet, ausgenutzt und gemobbt fühlt. Als Psychotherapeut kennt Peter Räfle diese Situationen aus den vielen Gesprächen mit Menschen, die seinen Rat suchen.

In diesem Buch vermittelt er eine von jedem selbst erlernbare und wirksame Strategie, wie man sich gegen Übergriffe, gegen Druck und Aggressionen verschiedenster Art wehren kann. Dabei kommt ihm seine Erfahrung als Wing-Tsun-Sportler zugute: Ziel der Selbstverteidigungskampfsportart Wing Tsun ist es, dass man sich einen Kampf vom Gegner nicht aufzwingen lässt, sondern diesen wirksam auf Distanz hält.

Genau das bezweckt auch Peter Räfles Strategie gegen Aggressionen im Beruf und Alltag: Durch wenige, sorgfältig ausgewählte und eintrainierte „Abwehr-Sätze“ und Regeln gelingt es, aggressive Menschen in den unterschiedlichsten Situationen sprachlich so auf Distanz zu halten, dass Aggressionen in Zukunft ins Leere laufen.



€ 24,90 [D] | € 25,60 [A]
ISBN 978-3-446-42523-1



9 783446 425231