

Deutschland 4,50 € Österreich 5,10 € Schweiz 8,90 sfr

Juni 2009

emotion

DAS ANDERE FRAUENMAGAZIN

40 SEITEN EXTRA

**Frauen, Beruf,
Karriere**

SCHNEEWITTCHEN-SYNDROM

**Die unbewusste
Vereinbarung
zwischen Eltern
und Kindern**

»Glück ist
etwas, was
dich plötzlich
anrinst«

Kult-Moderatorin
und Bestsellerautorin
SARAH KUTTNER

MEINE STIMME,
MEINE KRAFT

**Wie verschaffe
ich mir Gehör?**

Entdecke den

FLOW!

GESUND, WACH, BEFLÜGELT: So gelingt
Ihnen Ihr persönliches Stimmungs-Hoch



Was ist eigentlich ...

... ENCOURAGING?

Gegen die Krisenstimmung auf dem Arbeitsmarkt können wir nicht viel machen. Gegen das eigene pessimistische Denken schon. Ein mentales Training hilft, sich selbst und andere zu ermutigen. Denn das macht stark



Ach du liebe Güte, die Kollegen sehen total gelangweilt aus! Kein Wunder, meine Präsentation ist ja auch mal wieder zum Einschlafen.“ Wer solche stummen Selbstgespräche führt, tut viel dafür, dass sein Vortrag tatsächlich schlecht ankommt. Es fehlt der Glaube an die eigenen Fähigkeiten. Mit anderen Worten: Es fehlt eine gesunde Portion Selbstermutigung.

Psychologen gehen davon aus, dass durchschnittlich drei Viertel unserer – meist unbewussten – inneren Dialoge negativ ausfallen und wir uns damit selbst das Leben schwer machen. Denn je öfter wir unsere subjektive Wahrnehmung innerlich bekräftigen, desto eher wird sie zur Realität. Bei diesem Grundgedanken setzt das Konzept des „Encouraging“ an: lernen, sich selbst zu ermutigen (Englisch: „encourage“), statt in pessimistischen Gedankenstrudeln zu versinken. Mit dem Ziel, ganz neue Fähigkeiten zum Vorschein zu bringen und unseren Lebensalltag gelassener zu meistern.

Sich selbst Mut zuzusprechen, mag auf den ersten Blick etwas albern erscheinen. Doch Encouraging-Trainerin Regula Hagenhoff geht es vor allem darum, Eigenverantwortung zu übernehmen: „Auch wenn wir uns aus bestimmten

Gründen nicht gut fühlen, können wir uns bewusst für eine andere Sichtweise entscheiden“, sagt die Leiterin des Adler-Dreikurs-Instituts im niedersächsischen Sibbesse, in dem Encouraging gelehrt wird. „Was ist das Schöne an meiner jetzigen Lebenssituation? Was mag ich an mir? Durch diese Fragen können wir das Positive wieder in den Vordergrund rücken, auch wenn uns Selbstzweifel oder Zukunftsängste plagen.“

BEIM BRÖTCHENHOLEN DIE VERKÄUFERIN NACH IHREM NAMEN FRAGEN

In einem Encouraging-Training wird allerdings mehr vermittelt als nur ein simples „Jetzt denk doch mal positiv!“, erklärt Hagenhoff: „Ermutigung ist eine innere Haltung, ein wohlwollender Blick auf sich selbst und die individuellen Stärken.“ Ein positives Menschenbild sei die Basis: eine nicht naive, aber vertrauensvolle Grundhaltung dem Leben und den Mitmenschen gegenüber. Denn auch die Beziehungen zu anderen haben im Encouraging-Konzept eine zentrale Bedeutung. „Wenn ich dich anschau, berühre, ein



Wort der Anerkennung sage, dich sein lasse, wie du bist, oder dich anlächle und du fühlst dich dadurch besser, dann war das, was ich tat, eine Ermutigung für dich“, erklärte Anfang der 1990er-Jahre Theo Schoenaker – individualpsychologischer Berater und Begründer des Encouraging-Trainings – in seinem Buch „Mut tut gut“. Und Regula Hagenhoff fügt hinzu: „Wer sein Gegenüber bestärkt, stärkt das eigene Selbstbewusstsein gleich mit.“ Denn: Aufmunternde Sätze schenken auch dem Energie, der sie ausspricht – und die positive Reaktion darauf erst recht.

Deshalb verordnet Hagenhoff ihren Seminarteilnehmern, eine Woche lang bewusst Interesse für andere zu zeigen. „Fragen Sie doch die Bäckereiverkäuferin mal nach ihrem Namen und stellen Sie sich ihr vor“, rät sie. Schon so eine kleine Aufmerksamkeit erhellt den Alltag. Und beim nächsten Einkauf wird sich die Frau bestimmt an Sie erinnern. Eine andere „Mutprobe“: Legen Sie neben das Trinkgeld im Restaurant einen Zettel, auf dem steht, warum Ihnen der Abend gefallen hat. Über die verblüffte, vielleicht so-

gar gerührte Reaktion werden Sie sich genauso freuen wie die Kellnerin über Ihr persönliches Dankeschön.

So einfach derlei Ratschläge klingen: Wer seine innere Haltung ändern will, muss viel üben. Gerade weil uns oft schon in der Kindheit eher eine *entmutigende* Lebenseinstellung anezogen wurde. Wer als Kind ständig den Satz hört: „Lass das lieber, das ist gefährlich!“ nimmt die Botschaft auf: „Du kannst das nicht, das wird schiefgehen.“ Häufig sind diese Erfahrungen so prägend, dass wir die Art, wie als Kind mit uns gesprochen wurde, später in unseren eigenen inneren Dialogen fortführen.

MIT HUMOR GEGEN INNERE BLOCKADEN

Encouraging-Trainer verstehen sich nicht als Therapeuten und wollen sie auch nicht ersetzen. Die Methode ist vielmehr eine Art Lebensunterstützung. „Oft hindert uns zum Beispiel allein das Idealbild vom perfekten Menschen daran, einfach mit etwas zu beginnen“, erklärt Hagenhoff. Wer hat sich nicht schon einmal vorgenommen, ab morgen endlich jeden Tag zu joggen – und ist kläglich gescheitert. Der Coach Johannes Warth hat ein einfaches Rezept: „Zieh dir am ersten Morgen nur die Turnschuhe an. Am zweiten Tag gehst du die Treppe hinunter und zurück. Am dritten schon mal bis vor die Haustür. Schließlich wirst du dir blöd dabei vorkommen, immer wieder umzudrehen – und einfach loslaufen.“

Johannes Warth hat den Encouraging-Ansatz mit Humor verbunden: Er hält comedyartige Vorträge in Unternehmen. Führungskräfte engagieren ihn, um die innere Haltung ihrer Mitarbeiter zu verändern. Sie sollen sich Ziele setzen, sich mehr zutrauen, Schritte wagen, auch wenn nicht alles sofort klappt. Seine Methode hat Erfolg – seit Jahren buchen ihn Banken, Medienfirmen und Autokonzerne. Warth glaubt fest daran, dass seine Arbeit gerade in der jetzigen Krisenstimmung wichtig ist: „Wenn ein Ladenbesitzer auf die Straße tritt und die Leute freundlich begrüßt, wird er mit Sicherheit eher Kunden gewinnen, als wenn er mit mürrischer Miene in seinem Geschäft herumsitzt.“

Lena Prieger