

Selbstbehauptung

Jugendlich müssen in ihrem Selbstwert unterstützt werden. Auch wenn sie sehr selbstbewusst und cool auftreten, bedeutet das nicht, dass sie auch selbstbewusst sind. Die folgenden Materialien habe ich <http://www.gsk-training.de> entnommen, erweitert durch die Lektüre des Buchs zur gsk-Homepage bzw. zum Training: Hinsch/Wittmann, Soziale Kompetenz kann man lernen, erschienen in BELTZPVU, 2003.

Das Buch ist kompakt und gespickt mit konkreten Übungen und Rollenspielen. Sehr empfehlenswert!

Die Unterscheidung zwischen kompetenten, unsicherem und aggressivem Verhalten

Merkmal	Sicher	Aggressiv	Unsicher
Stimme	laut, klar, deutlich	brüllend, schreiend	leise, zaghaft
Formulierung	eindeutig	drohend, beleidigend	unklar, vage
Inhalt	präzise Begründung, Ausdrücken eigener Bedürfnisse, Benutzung von „ich“ Gefühle werden direkt ausgedrückt	keine Erklärung und Begründung, Drohungen, Beleidigungen, Kompromißlosigkeit, Rechte anderer werden ignoriert	überflüssige Erklärungen, Verleugnung eigener Bedürfnisse Benutzung von „Man“, Gefühle werden indirekt ausgedrückt
Gestik, Mimik	unterstreichend, lebhaft, entspannte Körperhaltung, Blickkontakt	unkontrolliert, drohend, wild gestikulierend, kein Blickkontakt oder „Anstarren“	kaum vorhanden oder verkrampt, kein Blickkontakt

Weder aggressives noch unsicheres Auftreten deutet auf ein gesundes Selbstbewusstsein hin. Die Autoren des gsk-Trainings schlagen vor, das Selbstbewusstsein in drei Situationstypen zu üben.

Situationstyp R – Recht durchsetzen ("Ich habe ein Recht, ...")

"Die Situationen vom Typ "Recht durchsetzen" zeichnen sich dadurch aus, dass eine Person eine andere dazu bringen möchte, ihre legitime Forderung zu erfüllen. Andere Ziele sind dagegen unbedeutend." (Hinsch/Wittmann, S. 60)

Entscheidend ist die innere Haltung sowie das Verhalten in der Situation (laut und deutlich reden, Blickkontakt, entspannte Körperhaltung, Ich-Formulierungen, sich nicht entschuldigen, ruhig und bestimmt bleiben, Verständnis für die Situation des andern äussern).

Situationstyp B – Beziehungen ("ich habe ein Recht auf meine Gefühle...")

"In Beziehungssituationen gibt es neben dem Ziel, eine Forderung oder ein Interesse durchzusetzen, das übergeordnete Ziel, die Beziehung zur anderen Person aufrechtzuerhalten oder zu verbessern. Forderungen lassen sich, weil sie rechtlich irrelevant sind, auch nicht über rechtliche Legitimation durchsetzen." (Hinsch/Wittmann, S. 105)

Entscheidend ist, sich der eigenen Gefühle und ihrer Auslöser bewusst zu werden. In der Situation ist es von Vorteil, ganz bei den eigenen Gefühlen zu bleiben und sie direkt anzusprechen, danach das konkrete Ereignis (den Auslöser) zu beschreiben und eventuell Wünsche für die Zukunft zu äussern. Zeigen Sie Verständnis für ihren Partner, wenn er Schwäche zeigt. Beachten Sie auch den richtigen Moment.

Situationstyp S – Um Sympathie werben ("ein Versuch kann nicht schaden...")

Bei diesen Situationen geht es darum, ein Anliegen zu vertreten oder etwas zu verkaufen.

Entscheidend sind: Lächeln, interessiert zuhören, nachfragen, auf die konkrete Situation konzentrieren, auf persönliche Äusserungen des andern achten, auch etwas von sich erzählen.