

Beck kompakt

Wer bin ich? Wo will ich hin?

7 Schritte zu einer starken Persönlichkeit

von

Roland von Rebay, Roland Rebay, von

1. Auflage

Wer bin ich? Wo will ich hin? – Rebay / Rebay, von

schnell und portofrei erhältlich bei beck-shop.de DIE FACHBUCHHANDLUNG

Thematische Gliederung:

Psychologie: Sachbuch, Ratgeber – Psychologie: Sachbuch, Ratgeber



Verlag C.H. Beck München 2014

Verlag C.H. Beck im Internet:

www.beck.de

ISBN 978 3 406 66824 1

beck-shop.de

Drei unbewusste Einflussfaktoren

Bevor Sie mit dem Übungsteil beginnen, möchte ich drei wichtige Sichten auf das Unterbewusstsein erläutern. Sie werden Ihnen helfen, den nachfolgenden Übungsteil besser nachzuvollziehen.

Sigmund Freud

Erster Faktor: Der österreichische Psychiater und Neurologe Sigmund Freud (1856–1939), Begründer der Psychoanalyse, führte aus, dass das „Unbewusste“ der eigentliche Schlüssel des menschlichen Verhaltens und Befindens sei. Freud war der Ansicht, dass wir wesentlich von den in unserem „Unbewussten“ angesiedelten „Urtrieben“ beeinflusst würden. Er nahm an, dass eine Vielzahl unserer Gefühle, Gedanken und Handlungen das Ergebnis traumatischer Erfahrungen seien, die „verdrängt“ wurden, um nicht ertragen werden zu müssen. Damit sind diese Erfahrungen dem Bewusstsein zwar nicht mehr zugänglich, sie wirken aber aus dem Unbewussten auf das tägliche Leben. Freud behauptete, dass der Teil unseres Selbst, dessen wir uns im Alltag gewärtig sind, nur einen Bruchteil dessen ausmacht, was unserem Wahrnehmen, Wollen, Fühlen und Handeln zugrunde liegt. Er beschrieb unser psychisches System wie einen Eisberg, dessen kleinsten Teil wir wahrnehmen, dessen Großteil aber unseren Lebensweg durch unter Wasser liegende Klippen beeinträchtigt. Diese unbewussten Anteile können massiv auf die Weiterentwicklung unserer Anlagen und Eigenschaften wirken, da sie uns gegebenenfalls dazu bringen, nach gewohnten Mustern zu verfahren, statt in jeder Situation nüchtern und überlegt so zu agieren, wie es uns am besten dient.

Der Vollständigkeit halber sei erwähnt, dass Freud diese Auffassung später noch einmal anders formulierte und die Begriffe „Es“, „Ich“ und „Über-Ich“ geprägt hat. Das „Ich“ akzeptiert die Realität, geht damit um und sucht nach Lösungen. Das „Über-Ich“ kontrolliert das „Ich“, es beinhaltet moralische Normen der Gesellschaft, in der man aufwächst, sowie die verinnerlichte Stimme der Eltern. Es sorgt also dafür, dass wir entsprechend der in uns angelegten Werte handeln. Das „Es“ sei die Instanz, meinte Freud, die durch unsere Triebe und Affekte gesteuert wird und danach drängt, dass wir unseren Verlangen nachkommen und uns jeden Wunsch bestenfalls sofort erfüllen wollen.

Auch in dieser These kommt also die Ansicht zum Tragen, dass wir nur mit einem kleinen Teil unseres Selbst, dem „Ich“, umgehen können. Das „Über-Ich“ und das „Es“, die sich unserem bewussten Zugriff entziehen, beeinflussen jedoch massiv unser Verhalten. Ein Beispiel dafür sind Menschen, zu denen wir uns hingezogen fühlen, ohne zu wissen warum. Auch die sogenannten Freudschen Versprecher sind Nachrichten unseres unbewussten und brachliegenden Selbst. Für Ihr Training ist es an dieser Stelle wichtig zu erkennen, dass es unbewusste Anteile in uns gibt, die massiven Einfluss auf die Fortentwicklung unserer Eigenschaften nehmen können.

Alfred Adler

Zweiter Faktor: Alfred Adler (1870–1937), in Wien aufgewachsen, verließ ca. 1911 die von Sigmund Freud gegründete „Psychoanalytische Vereinigung“. Er erweiterte die freudschen Ansätze, da er der Ansicht war, dass der Mensch auch durch aktuelle Einflüsse und die soziale Umgebung geformt wird. Er betrachtete unter anderem positive und negative

beck-shop.de

Aspekte, die sich im Selbstwertgefühl des Menschen niederschlagen und darüber auf ihn wirken.

Adler postulierte, dass wir uns als Kind den Erwachsenen natürlicherweise unterlegen fühlen und ihnen nacheifern, um uns zumindest die gleichen Chancen zu eröffnen. Wenn ein Ziel erreicht und bestenfalls auch von anderen anerkannt wird, wächst das Selbstvertrauen. Werden Ziele nicht erreicht oder fehlt die Anerkennung, kann sich ein Gefühl der Minderwertigkeit herausbilden, das unser Handeln von vornherein einschränkt. Möglicherweise wünscht man sich sogar vor allem deshalb Ziele zu erreichen, um Anerkennung von außen zu erhalten. Damit besteht die Gefahr, dass wir die Ziele, die für uns selbst wichtig sind und deren Erreichen uns guttut, die uns zufriedener machen, aus den Augen verlieren. Es ist uns zu wichtig, was andere über uns denken. Wir müssen erkennen, dass es eine Differenz zwischen dem gibt, was die Gesellschaft und unser Umfeld von uns erwarten, beziehungsweise was wir glauben, dass von uns erwartet wird, und dem, was uns am besten entspricht.

C. G. Jung

Dritter Faktor: Einen anderen interessanten Ansatz verfolgte ein weiterer Schüler Freuds: Carl Gustav Jung (1875–1961), ein in der Schweiz geborener Psychiater und Forscher. Er postulierte die Erkenntnis, dass es in jedem Menschen einen Teil der Persönlichkeit geben müsse, der nicht durch individuelle Erfahrungen gefüllt, sondern in dem eine Art kollektives Unbewusstes aller Menschen aufbewahrt werde. Also eine Art Erinnerung an die gesammelten Menschheitserfahrungen, die als unbewusste Wirkfaktoren das Bewusstsein und damit die Entwicklung beeinflussen und strukturieren.

Auf diese These gebracht hatte ihn die Existenz von Mythen und Symbolen, die über unterschiedlichste Kulturen und Jahrtausende hinweg auf der ganzen Welt größte Ähnlichkeiten aufwiesen. Er sah dieses „kollektive Unbewusste“, dieses gemeinsame Gedächtnis, als eine Art psychisches Erbe der Menschheit für jeden Menschen an und nannte die Inhalte „Archetypen“. Ein Archetypus ist, da unbewusst, an sich nicht greifbar. Doch seine Symbolik begegnet uns in Märchen, Mythen, in künstlerischen Erzeugnissen, aber auch in Träumen, Halluzinationen oder Visionen. Beispielsweise als der oder die „weise Alte“, die unschuldige Prinzessin, Adam und Eva, „die“ Mutter oder der hehre Held in Sagen oder Märchenfilmen. All diese Typen lösen starke Emotionen aus. Sie beeinflussen so unser Fühlen, Denken, Urteilen und Handeln, wenn sie uns begegnen. Das führt dazu, dass wir in unterschiedlichen Situationen immer wieder in entsprechenden Mustern verfahren. Um sich frei zu entwickeln, sollte man sich der Einflüsse, die diese Archetypen auf unser Leben haben, bewusst sein und sie, wo möglich, auflösen.

Auf den Punkt gebracht

Wir können für unser Persönlichkeitstraining drei grundsätzliche, unbewusste Einflussfaktoren festhalten, die uns möglicherweise daran hindern, frei darüber zu entscheiden, wie wir unsere Eigenschaften bewusst fortentwickeln:

Erster Faktor: Unbewusste Wesensanteile, die zu eingefahrenen Verhaltensmustern verleiten, statt den Einsatz und die Entwicklung guter persönlicher Eigenschaften voranzutreiben.

beck-shop.de

Zweiter Faktor: Das Streben nach Anerkennung durch andere statt des schrittweisen und kontinuierlichen Entwickelns eigener Stärken.

Dritter Faktor: Beurteilung von Situationen oder Menschen durch emotional geprägte, allgemeine Leitbilder statt nach logischen, nüchternen Gesichtspunkten.

Wo will ich hin?

Um den Einfluss unbewusster Faktoren auf mein Fühlen, Denken und Handeln zu reduzieren, sollte ich erkennen, welche Faktoren dies sind.

Übungsteil

Der 1938 in Colorado geborene Sozialpsychologe Daryl J. Bem entwickelte eine Theorie zur Selbstwahrnehmung. Dieser Theorie zufolge stehen Menschen vielfach vor dem Problem, wie sich die Ursachen ihres eigenen Verhaltens ergründen lassen. Er formulierte, dass Individuen ihre eigenen Lebenseinstellungen und ihr inneres Befinden über die Beobachtung ihres eigenen offenkundigen Benehmens und der Umstände, unter denen es zutage tritt, erkunden können. Da die eigenen Einstellungen und Gefühle in der Regel nicht direkt durch Selbstbeobachtung – Introspektion – zugänglich sind, muss man, wie ein Außenstehender, aus dem eigenen Verhalten folgern und Rückschlüsse ziehen.

Werden wir also beispielsweise zu den eigenen Essgewohnheiten befragt, so stellen wir uns vor, wie wir uns beim Essen verhalten, und schließen daraus auf unsere Gewohnheiten.

Unsere Eigenschaften können uns demnach durch die Analyse des eigenen Verhaltens bewusst werden, sofern das Verhalten freiwillig gewählt wurde.

Stellen Sie sich eine Situation vor, in der Sie in der Interaktion mit anderen Menschen im Nachhinein gerne anders gehandelt hätten. Gehen Sie sie also in Gedanken aus der Perspektive eines außenstehenden Beobachters noch einmal durch. Überlegen Sie, an welchen Stellen Sie besser anders entschieden oder gehandelt hätten. Was hat Sie dazu gebracht, so zu agieren, wie Sie es getan haben? Stellen Sie sich drei Fragen dazu:

Erster Faktor: Wurden Sie durch ein Gefühl beeinflusst? Wenn ja, versuchen Sie sich zu erinnern: Wo saß es? Wie hat es sich angefühlt? Kannten Sie das Gefühl schon von früher? Spüren Sie es in ähnlichen Situationen öfter? Holen Sie es zurück und fühlen Sie es noch einmal. Merken Sie sich die Situation. Wenn das Gefühl wieder auftaucht, beachten Sie es, nehmen Sie es wahr. Es gehört in die Vergangenheit. Versuchen Sie dann besonders, mit dem Kopf und nicht nach diesem Gefühl zu entscheiden.

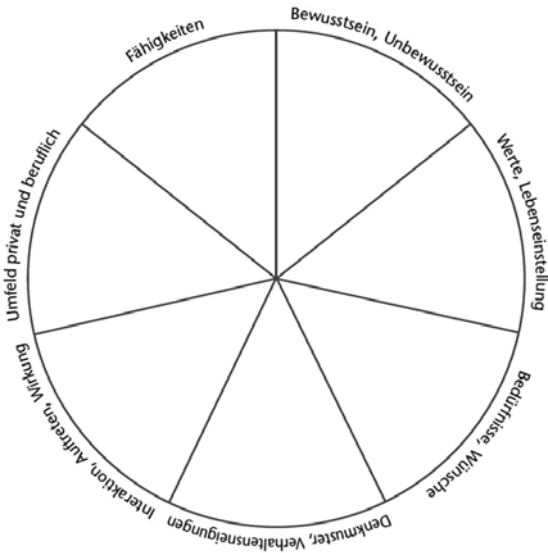
Zweiter Faktor: Überlegen Sie: Haben Sie in dieser Situation auch so entschieden, um Anerkennung zu bekommen? Wenn ja: Anerkennung ist wichtig für jeden Menschen. Sie ist ein Teil der Belohnung, die wir für etwas erwarten können, und tut uns gut. Aber haben Sie sich um der Anerkennung willen zu etwas entschieden, das Ihnen gar nicht wirklich entspricht? Dann fragen Sie sich, wie Sie etwas tun würden, wenn keine Anerkennung zu erwarten wäre. Wenn es sich „nur“ für Sie selbst gut anfühlt.

Dritter Faktor: Haben Sie in der Situation möglicherweise einen Menschen falsch beurteilt und deshalb so entschieden? Wenn ja, holen Sie sich das Gefühl herbei, das dieser Mensch

beck-shop.de

in Ihnen ausgelöst hat. Versuchen Sie zu greifen, was Sie gefühlt haben, als Sie diesem Menschen begegnet sind. Wie war Ihr erster Eindruck? Überlegen Sie, ob dieser Mensch das Gefühl auch wirklich „verdient“. Oder ob er eher einem Bild entspricht, das Sie mit bestimmten Gefühlen in Verbindung bringen. Machen Sie es sich zur Gewohnheit, in Gesellschaft anderer Menschen immer wieder zu hinterfragen, wie das Gefühl zu jemandem entstanden ist und ob dessen Verhalten dieses Gefühl verdient.

Ergebnis Schritt 1: Bewusstsein und Unbewusstsein



Schaffieren Sie die Felder entsprechend Ihrer Zufriedenheit mit dem Bereich.

Datum: _____

Schreiben die Kriterien auf, die Sie beim Ausfüllen des Bereichs im Kopf hatten:

Bewusstsein und Unbewusstsein:

Werte und Lebenseinstellung:

Bedürfnisse und Wünsche:

Denkmuster und Verhaltensneigungen:
