

Soziale Kompetenz kann man lernen

Bearbeitet von
Dr. Rüdiger Hinsch, Dr. Simone Wittmann

2., überarbeitete Aufl. 2010. Buch. 168 S. Hardcover

ISBN 978 3 621 27624 5

Format (B x L): 21,2 x 13,9 cm

Gewicht: 296 g

[Weitere Fachgebiete > Psychologie > Psychologie: Allgemeines > Psychologie:
Sachbuch, Ratgeber](#)

Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text "beck-shop.de" in a bold, red, sans-serif font. Above the "i" in "shop" are three red dots of increasing size. Below the main text, the words "DIE FACHBUCHHANDLUNG" are written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Einleitung

Wir alle leben in einem Geflecht sozialer Beziehungen. Von klein auf hat uns dieses Netz – bestehend aus den relevanten Bezugspersonen (Eltern, Geschwister, Freunde, Verwandte, Mitschüler, Lehrer, Kollegen etc.) – geprägt, hat unser Verhalten, unsere Einstellungen beeinflusst und hat schließlich zu dem geführt, was wir als unsere eigene unverwechselbare Persönlichkeit betrachten. Sicher sind wir nicht nur ein Produkt unserer sozialen Beziehungen. Unsere genetische Ausstattung und die materiellen Bedingungen haben ebenfalls ihren Einfluss, aber auch diese entfalten ihre Wirkung in aller Regel erst durch die Auseinandersetzung bzw. das Zusammenwirken mit der sozialen Umwelt.

Einerseits erleben wir uns also als einzigartig (eben als »Ich«), andererseits sind wir aber auch eingebettet in ein Netz sozialer Beziehungen, von dem wir relativ abhängig sind. Auch wenn wir mit einem starken Selbstbewusstsein ausgestattet sind, sind wir nicht unabhängig von diesem Netz, sondern befinden uns auch dann noch in einer starken Abhängigkeit. Niemand kann auf Dauer wirklich allein sein. Die Eremiten sind kein Gegenbeispiel, sondern eher ein Beleg für die Richtigkeit dieser These. Es gibt gute Gründe, die ihnen zuteil gewordenen Erleuchtungen als Halluzinationen zu betrachten, die durch die soziale Isolierung ausgelöst wurden.

Viele Menschen haben Schwierigkeiten im sozialen Bereich

Obwohl wir es also von klein auf gewohnt sind, in sozialen Beziehungen zu leben, sind doch gerade diese für viele Menschen eine Quelle von Problemen. Auch wenn man von den wirklich therapiebedürftigen Fällen absieht, in denen sich jemand z. B. überhaupt nicht mehr aus der Wohnung traut (auch wenn solche Fälle gar nicht so selten sind), haben doch die meisten Menschen bestimmte Schwierigkeiten im sozialen Bereich:

- ▶ Manche schaffen es nicht, ihre Interessen durchzusetzen, selbst wenn diese – objektiv betrachtet – völlig legitim sind.
- ▶ Manche sind für ihre Umwelt eine Belastung, weil sie sehr schnell in Wut geraten und dann anderen Menschen sehr aggressiv gegenübertreten.
- ▶ Manche sind nicht in der Lage, ihre Gefühle so zum Ausdruck zu bringen, dass ihr Partner sie versteht.
- ▶ Andere sind so »rücksichtsvoll«, dass sie oft die Unwahrheit sagen, weil sie meinen, die Wahrheit könnte den Partner verletzen.
- ▶ Wieder andere sind nicht in der Lage, zu einer anderen Person, die sie gerne näher kennen lernen möchten, einen Kontakt herzustellen, geschweige denn eine Beziehung aufzubauen.

Wenn Sie zu allen diesen Problemen aus ehrlichem Herzen sagen können, dass Sie sie überhaupt nicht haben, dann sind Sie – zumindest in dieser Hinsicht – ein wahrhaft perfekter Mensch. Aber solche perfekten Menschen gibt es selten. Die meisten werden wohl in einem oder mehreren der oben angesprochenen Bereiche etwas Schwierigkeiten haben.

Wenn Sie jetzt das Buch noch nicht beiseite gelegt haben, gehen wir davon aus, dass auch Sie zu denen gehören, die in dem einen oder anderen Punkt gewisse Probleme haben. Wir wollen versuchen, im Folgenden hierfür Lösungen zu erarbeiten.

Was sind Ihre Ziele?

Bevor wir jedoch weitermachen, sollten wir uns erst einmal die Frage stellen, wohin wir wollen. Wie möchten Sie gern werden? – Möchten Sie mehr Selbstvertrauen, mehr Selbstbewusstsein oder eine bessere Selbstwahrnehmung? Möchten Sie eventuell vorhandene Hemmungen ablegen? Oder möchten Sie nur einfach in dem sozialen Beziehungsnetz, in dem Sie sich bewegen, erfolgreicher sein?

Vielleicht sind Ihnen zu dieser Frage noch andere Ziele in den Sinn gekommen. Wir glauben aber, dass diese Persönlichkeitsmerkmale sich alle gegenseitig bedingen: Nehme ich mich selbst besser wahr, steigt mein Selbstbewusstsein, und ich werde mich in sozialen Beziehungen Erfolg versprechender verhalten. Bin ich erfolgreich, gewinne ich daraus neues Selbstvertrauen. Habe ich mehr Selbstver-

trauen, sinkt meine Angst in sozialen Situationen usw. Wir haben es hier also nicht mit voneinander unabhängigen Merkmalen zu tun, sondern mit einem Merkmalskomplex. In der Psychologie hat man dem dadurch Rechnung getragen, dass man den Begriff der »sozialen Kompetenz« eingeführt hat, der alle die Merkmale und Verhaltensweisen umfasst, die eine Person dazu befähigen, ihre sozialen Interaktionen erfolgreich und für sie selbst befriedigend zu gestalten.

Durch Üben zum Ziel

Wir möchten mit diesem Buch dazu beitragen, Ihre soziale Kompetenz zu verbessern. Dies erreicht man natürlich nicht durch Lesen allein. Wir werden deshalb an vielen Stellen Übungen vorschlagen, denn wirkliche Veränderungen erreicht man nur dadurch, dass man etwas Neues ausprobiert, dass man sozusagen mit seinem Verhalten experimentiert, was beinhaltet, auch einmal Fehler zu machen.

Eine Veränderung wird auch nicht von einem Tag auf den anderen eintreten. Viele *kleine* Fort-Schritte sind notwendig. Viele Menschen haben z. B. durchaus eine richtige Vorstellung davon, was sie tun müssten, um ihre Probleme zu überwinden. Sie berichten sogar häufig über Selbsttherapieversuche, die denen, die in der »richtigen« Psychotherapie durchgeführt werden, im Grundsatz sehr ähnlich sind. Sie machen dabei eigentlich nur zwei Fehler: Erstens überfordern sie sich, sie machen keine kleinen Schritte, sondern versuchen immer, den *einen* großen Schritt zu tun, der alle ihre Probleme überwindet. Zweitens würdigen sie erfolgreich absolvierte kleine Schritte nicht entsprechend, ja sie empfinden sie sogar oft als Misserfolg, weil sie den Erfolg immer an dem großen Ziel der endgültigen Überwindung ihres Problems messen, und gemessen daran sind kleine Schritte natürlich kein Erfolg.

Wichtig ist vor allem, dass Sie sich überhaupt trauen, etwas Neues auszuprobieren, auch wenn damit das Risiko verbunden ist, Fehler zu machen. Fehler lassen sich nicht vermeiden, da es in sozialen Situationen nie absolute Sicherheit geben kann, welches Verhalten das jeweils optimale ist. Mit den folgenden Kapiteln möchten wir Ihnen Werkzeuge in die Hand geben, mit denen Sie soziale Interaktionen

und Ihr eigenes Verhalten analysieren können. Sie werden dadurch in der Lage sein, Ihr Verhalten immer weiter zu optimieren. Voraussetzung dafür ist aber, dass Sie wirklich etwas ausprobieren. Spielen Sie ruhig einmal mit Ihrem Verhalten. Sie werden sehen, dass das richtig Spaß machen kann.

1 Selbstbewusst und selbstsicher

Wenn Sie sich im Umgang mit anderen Menschen unsicher fühlen, dann haben Sie sicher schon nach den Gründen dafür gefragt. Wahrscheinlich sind Sie darauf gestoßen, dass diese Unsicherheiten schon eine lange Geschichte haben. Vielleicht gehören Sie zu den Menschen, die schon als Kind etwas zurückhaltender und etwas ängstlicher waren als andere. Vielleicht haben Sie sich auch damals bereits dabei beobachtet, dass Sie sich neben selbstsicheren Kindern oder Erwachsenen voller Bewunderung wünschten, selbst so zu sein wie die, die sich nicht »die Butter vom Brot nehmen lassen«, die sich ganz einfach trauen, auch mal »nein« zu sagen, die sich nicht von anderen einschüchtern lassen. Warum Sie sich das nicht trauen, können nur Sie selbst beantworten. Vielleicht sind Sie ja ängstlicher »veranlagt« als andere, vielleicht sind es auch Erfahrungen aus der Kindheit, die Sie als Ängste und Hemmungen wie einen Rucksack mit sich herumtragen, vielleicht sind es die Folgen von vielen Fehlschlägen, die Sie im Laufe der Zeit einstecken mussten. All das sind Dinge, die sich im Nachhinein nicht mehr ändern lassen. Sie sind geschehen, und alles Nachdenken darüber macht sie nicht anders, als sie nun einmal waren. Das Gefühl der Unsicherheit, das dabei zurückgeblieben ist, lässt sich auch nicht von einem auf den anderen Tag abstreifen. Aber Sie können versuchen, sich selbst Erfolge zu organisieren. Sie selbst haben es in der Hand, aus Ihrem Teufelskreis auszubrechen. Wenn Ihnen das gelingt, werden Sie immer mehr Mut haben, »ja« zu sagen zu dem, was Sie möchten, und »nein«, wenn Sie etwas nicht möchten. Doch seien Sie nicht ungeduldig. Die alten Muster sind oft zäh und langlebig. Die neuen Muster, die Sie sich aneignen werden, müssen sich gegen die alten durchsetzen. Das braucht viel Übung und etwas Zeit.

In diesem Kapitel finden Sie eine Reihe von Übungen, mit deren Hilfe es Ihnen gelingen wird, Ihre sozialen Fertigkeiten langfristig zu verbessern.

1.1 Wie selbstsicher sind Sie?

Wenn Sie sich entschlossen haben, diesen Weg auszuprobieren, dann ist es gut, wenn Sie sich am Anfang selbst danach einschätzen, wie selbstunsicher und wie ängstlich Sie gegenwärtig sind. Am Ende des Buches, auf S. 161, werden Sie die gleiche Einschätzung wiederholen können. Sie können sich dann nicht allein an den vielen positiven Erfahrungen freuen, die Sie bis dahin gesammelt haben, sondern der Vergleich mit Ihrer jetzt ausgeführten Einschätzung wird Ihnen deutlich zeigen, wie viel sicherer und mutiger Sie geworden sind.

Und jetzt Sie

Lesen Sie sich die Aussagen durch und entscheiden Sie sich, wie stark Sie diesen Aussagen zustimmen. Dahinter sehen Sie eine Antwortskala, die von 0 bis 100 reicht. Eine Null bedeutet, dass Sie dieser Aussage überhaupt nicht zustimmen, eine Hundert, dass Sie voll und ganz zustimmen können. Versuchen Sie, nicht lange nachzudenken und abzuwägen. Entscheiden Sie sich möglichst spontan und sich selbst gegenüber ehrlich. Machen Sie jeweils ein Kreuz bei der für Sie zutreffenden Zahl.

	Trifft nicht zu	Stimmt völlig
(1) Ich habe häufig Angst, etwas falsch zu machen.	0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100	
(2) Ich habe Schwierigkeiten, »nein« zu sagen.	0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100	

	Trifft nicht zu	Stimmt völlig
(3) Meistens gelingt es mir nicht, meine Forderungen durchzusetzen.	0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100	
(4) Ein Fest, auf dem ich niemanden kenne, ist für mich eine sehr schwierige Situation.	0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100	
(5) Wenn ich mich Forderungen oder Bitten von anderen verweigere, habe ich ein schlechtes Gewissen.	0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100	
Summe der Punkte		

Jetzt zählen Sie bitte Ihre Punkte zusammen. Am Ende des Trainingsprogramms können Sie diesen Test noch einmal durchführen und die Punkte vergleichen. Sie können sich jetzt auch überlegen, welche Punktzahl Sie gern erreichen würden (aber überfordern Sie sich nicht, eine Punktzahl unter 100 wird niemand erreichen, der den Test ehrlich beantwortet), und dann am Schluss kontrollieren, inwieweit Sie Ihr Ziel schon erreicht haben, oder ob Sie noch weiter üben sollten.

1.2 Selbstbewusst und unverschämt?

Wir sprechen die ganze Zeit von Selbstbewusstsein. Aber was ist das eigentlich? Bevor wir diese Frage beantworten, wollen wir zuerst eine wichtige Unterscheidung vornehmen.



Sich selbstsicher zu verhalten bedeutet nicht, unangemessen rücksichtslos zu sein.

Vielfach wird dieser feine Unterschied aber nicht beachtet. Wenn es in einer Situation darum geht, eine legitime Forderung zu formulieren und darauf zu beharren, dann ist ein Verhalten genau dann effektiv, wenn damit das angestrebte Ziel erreicht wird. Im normalen Umgang mit Menschen besteht die beste Aussicht auf Erfolg, wenn eine solche Situation sachlich und korrekt gemeistert wird.

Es geht lediglich um eine sachliche Forderung. Und eine sachliche Forderung ist am besten sachlich zu stellen.

Sich angemessen verhalten – was heißt das?

Der Situation unangemessen und dem Anliegen nicht unbedingt förderlich ist es dagegen, aggressiv zu werden. Möglicherweise fühlt sich dadurch der andere so unter Druck, dass er tut, was ich fordere; möglicherweise wird meine Aggressivität aber auch seinen Widerstand erst aufbauen, was meine Chancen auf Durchsetzung meiner Forderung vermindert. Auf jeden Fall werde ich mit einem solchen Verhalten auf längere Sicht meinen sozialen Beziehungen eher schaden als nützen.

Das soll keineswegs heißen, dass aggressives Verhalten grundsätzlich abzulehnen ist. Denn prinzipiell hat jeder Mensch die Wahl, sich zu verhalten, wie er denkt, dass es richtig und nützlich ist – vorausgesetzt, er achtet das Recht des anderen auf körperliche und psychische Unversehrtheit. Nur sollte man sich dabei immer bewusst sein, welche Folgen diese Handlungen haben. Hat sich zum Beispiel ein Freund ein Buch ausgeliehen und es trotz mehrfachen Drängens immer noch nicht zurückgegeben, dann kann ich meine Forderung