

den. In ähnlicher Form werden Dauerärger oder permanente Ohnmacht und Überlastung die »Hardware« umformen: Anders als die Festplatte eines Computers passt sich das menschliche Gehirn an das laufende Programm an (»neuronale Plastizität«: Spitzer und Bertram 2007).

Kurzfristige Veränderungen sind durch die Tools rasch erreichbar, aber langfristige und stabile Kurswechsel brauchen deshalb Geduld und Zeit. **Ein Beispiel:** Die Struktur des Gehirns muss sich nach jahrelanger Erfahrung eines feindseligen Betriebsklimas erst wieder umstellen. In einer freundlichen Umgebung laufen die Suche nach Zeichen versteckter Aggression und die entsprechend gefärbten Bewertungen von Zufällen und Kleinigkeiten noch eine Zeit lang weiter. Solche Reflexe springen in Sekundenbruchteilen an, daher kann man der eigenen Wahrnehmung oder dem Gefühl in solchen Situationen nicht unkritisch glauben. Sie können sich jedoch auf eine solche Wahrnehmungstäuschung bewusst vorbereiten beziehungsweise diese einem/einer Betroffenen voraussagen.

8. Gefühle sind ansteckend

»Warum fühle ich, was du fühlst?« Die Spiegelneuronenforschung (Bauer 2006) hat Empathie, die Fähigkeit des spontanen Mitfühlens und somit die Ursache der emotionalen Ansteckung, wissenschaftlich bewiesen. Ansteckung hat verschiedenste Auswirkungen und Einsatzbereiche, die man kennen und akzeptieren muss, damit man sie aushalten, verhindern oder gezielt einsetzen kann: Sie können damit sich und andere besser *verstehen* (Empathie), *entlasten und in Beziehung gehen* (»Geteiltes Leid ist halbes Leid«), *führen* (»Meine Stimmung kann deine verändern«) oder Konflikteskalationen und Rachewünsche *erklären* (Wer seinen Ärger, Schmerz oder Stress an andere weitergeben kann, ist unter Umständen entlastet – außer er bekommt ihn doppelt und dreifach zurück).

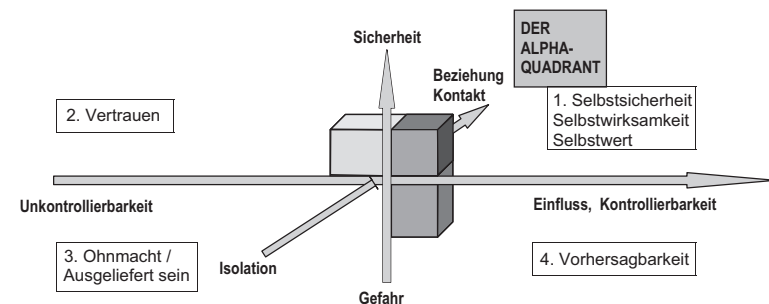
9. Handlungen und Emotionen haben Ursachen und Ziele

Warum tun Menschen, was sie tun? Diese Frage verleitet systematisch zur Ungenauigkeit, denn es bleibt offen, ob man damit die

Ursachen in der Vergangenheit wissen will oder *die Ziele in der Zukunft*. Die entsprechend exakte U-W-Z-Analyse (Tool T.10., Seite 240 ff.) von Verhaltensweisen oder Emotionen ist ein wichtiger Schritt zum Verständnis und weist anschaulich den Weg zu Handlungsalternativen.

2.3. Sicherheit, Kontakt und Kontrolle und ihre magnetische Anziehung

Stellen Sie sich vor, es gäbe einen Weltraum der Bedürfnisse. Unendliche Weiten. Wir schreiben das 21. Jahrhundert. Der Raum wird – zwecks besserer Orientierung – in Quadranten unterteilt, die durch drei Achsen (siehe Bild unten) aufgespannt werden. Wenn Sie als »Planet mit eigenem Antrieb« nun in der einen Richtung nach rechts unterwegs sind, spüren Sie immer stärker das Gefühl von Einfluss und Kontrolle: »Ich kann verändern, was ich will. Ich habe Einfluss auf mich und mein Leben.« Die Bewegung von unten nach oben bedeutet, dass ein Gefühl von Gefahr verschwindet und Sicherheit in Ihnen wächst. Und je weiter Sie sich entlang der dritten Achse dem Pol »Beziehung, Kontakt« nähern, umso stärker empfinden Sie Verbundenheit und Nähe.



Diese drei Vektoren spannen also einen Raum oder ein Kraftfeld auf, in dem sich Menschen bewegen (siehe Kernstock-Redl und Sachsse 2008). Die drei Zielbereiche von Sicherheit, Beziehung und Einfluss wirken wie magnetische Pole: Sie ziehen Menschen an