

# Sozialkompetenz

Dr. Sylvia Börgens, Dipl.-Psych.

Studiengang BW-MM 1, Gr. B

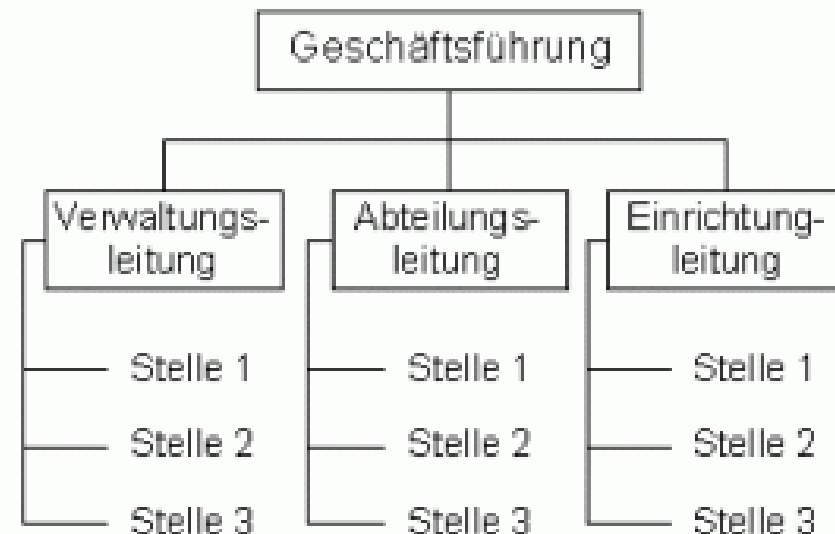
# Themen des Kurses

- Betrieblicher Erfolg wird entscheidend durch den Umgang der Menschen im Betrieb beeinflusst
- Folgerung: Neben fachliche Qualifikation müssen Fähigkeiten zum mitmenschlichen Umgang treten
- Schwerpunktthemen: Kommunikation und Kooperation mit den zugehörigen Kenntnissen aus der Psychologie

*Die mittlere Führungsebene hat die größte Verantwortung für das Gelingen der betrieblichen Kommunikation, demnach auch die größte psychische Belastung (Hinweis: Herzinfarkt als psychosomatische Krankheit trifft v.a. Meister und Abteilungsleiter!)*

## Betrieb

als Pyramide und Organigramm

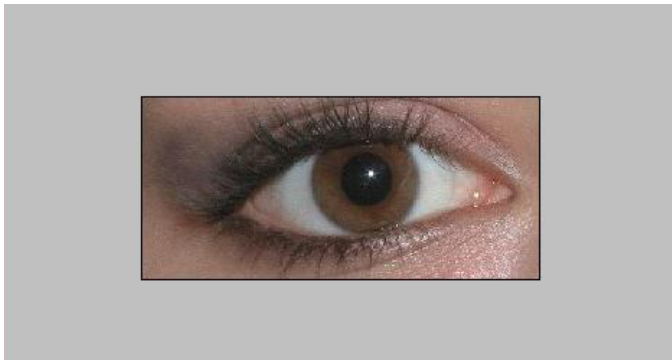


# Nonverbale Anteile der Kommunikation

- Gesamtkörper (Körperspannung/Tonus, Geschwindigkeit der Bewegung) als Zeichen von Aktivität
- Expansionsdrang des Körpers im Raum (Gliedermaßen ausbreiten, „sich fläzen“) als Zeichen von Dominanz oder Selbstbewusstsein – auch mit Geschlechtsunterschieden!
- Gestik der Arme als Zeichen von Zuwendung oder Abwehr, Gestenreichtum ist kulturell sehr verschieden, Vorsicht bei bestimmten Zeichen (z.B. gereckter Daumen, „Victory“-Zeichen werden sehr verschieden aufgefasst)
- Standfestigkeit der Beine als Zeichen von Ruhe oder Nervosität (bei wichtigen Gesprächen auf „Standpunkt“ achten!)
- Persönlicher Intimitäts-Schutzraum als Zeichen der Vertrautheit mit einem Gesprächspartner (auch hier kulturelle Unterschiede!)

- Mimik (es gibt 300 Gesichtsmuskeln!): Sechs Grundformen der Mimik werden universell verstanden:  
Lächeln: *Zuwendung, Freude*  
Augenbrauen herunterziehen, Augen verschatten, Lippen aufeinanderpressen: *Zorn, Ärger*  
Augen und Mund weit öffnen: *Überraschung, Schreck*  
Augen verschatten, Mundwinkel runter, evtl. Weinen: *Trauer*  
Augenbrauen runter, Augen weit auf, Erstarren: *Angst*  
Augen verengen, Zähne aufeinanderpressen: *Ekel*  
(*offenes Lachen (Haha) wird in manchen Kulturen als aggressiv verstanden!*)

# Die Augen (Blickkontakt, Pupillengröße)



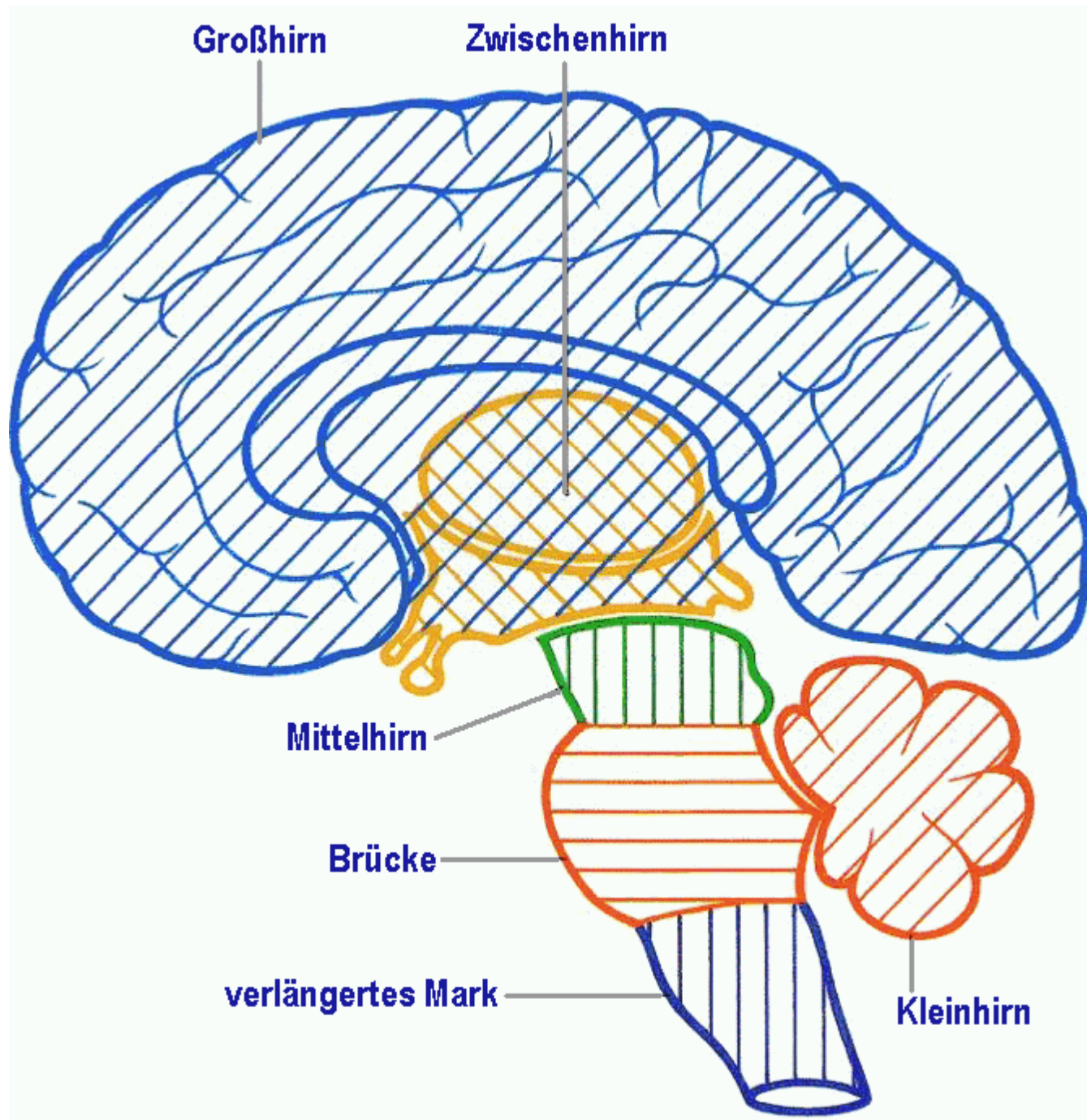
- Blickkontakt wird unbewusst aufgrund der Entfernung „errechnet“
- In unserer Kultur liegt der „zulässige“ nicht unterbrochene Blickkontakt unter Fremden bei max. 4 sec
- Pupillengröße signalisiert Zuwendung, Sympathie
- Deshalb: Dunkle Augen sind nach unbewusster Wahrnehmung „sympathischer“ – Kosmetik!

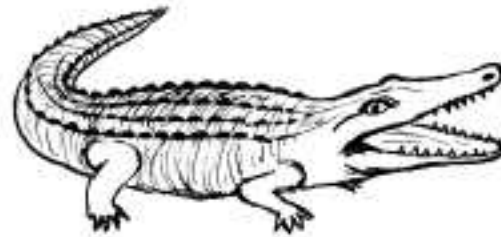
- Formen der Mimik, Gestik, Haltung lassen sich untergliedern nach
- *Stimmung (positiv, negativ)*
- *Aktivität*
- *Zuwendung/Abwendung*
- *Dominanz/Unterwerfung*

- Grußformen sind einem Wandel unterworfen (vergleiche auch USA, Europa/West, Europa/Ost, Asien, Afrika...)
- Grundidee: ich zeige dem anderen, dass ich unbewaffnet und guten Willens bin
- Was sagt der Händedruck aus?

# Grundlegendes zur Arbeit unseres Gehirns

- *Literatur: Gerald Hüther: Bedienungsanleitung für ein menschliches Gehirn. Vandenhoeck & Ruprecht 2002*
- Unser Gehirn enthält drei Anteile:
  - das Stammhirn (Reptilienhirn)
  - das Zwischenhirn incl. Limbischem System (Säugetierhirn)
  - das Großhirn (Primatenhirn)

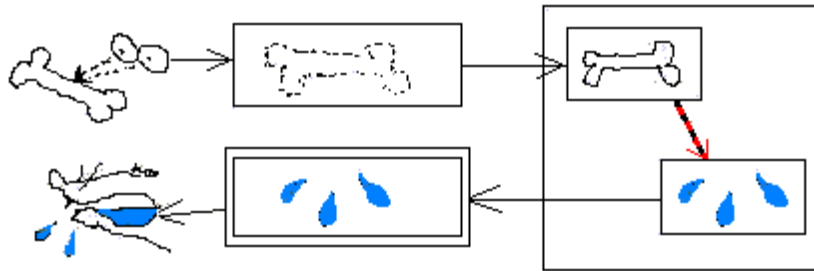


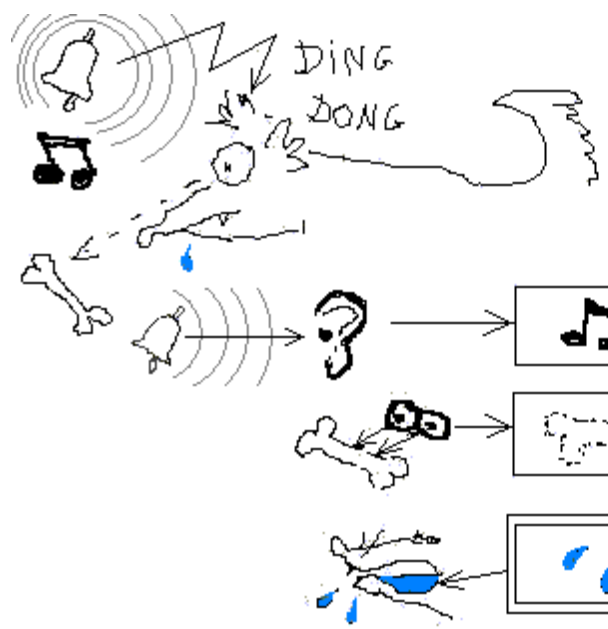


## A conditioned reflex

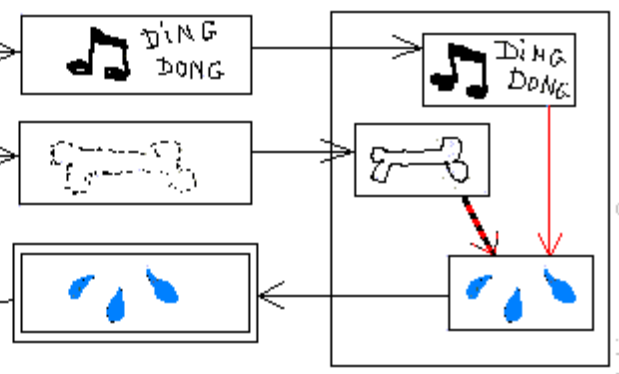


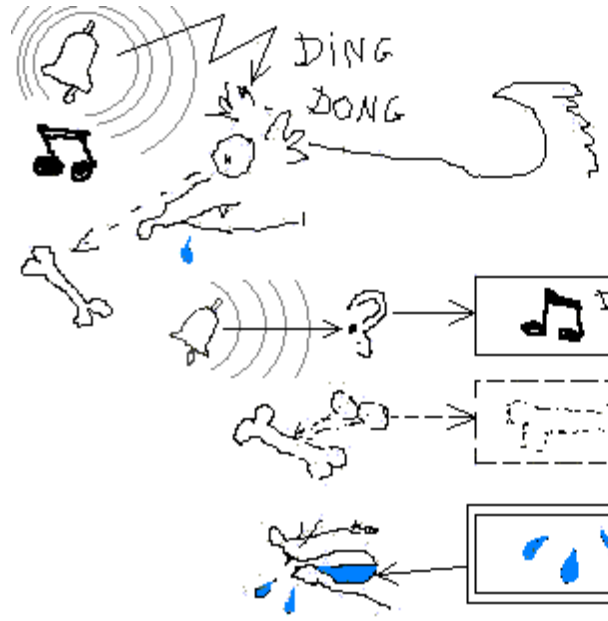
1



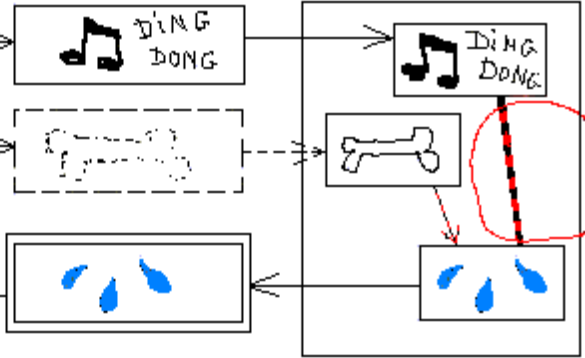


2

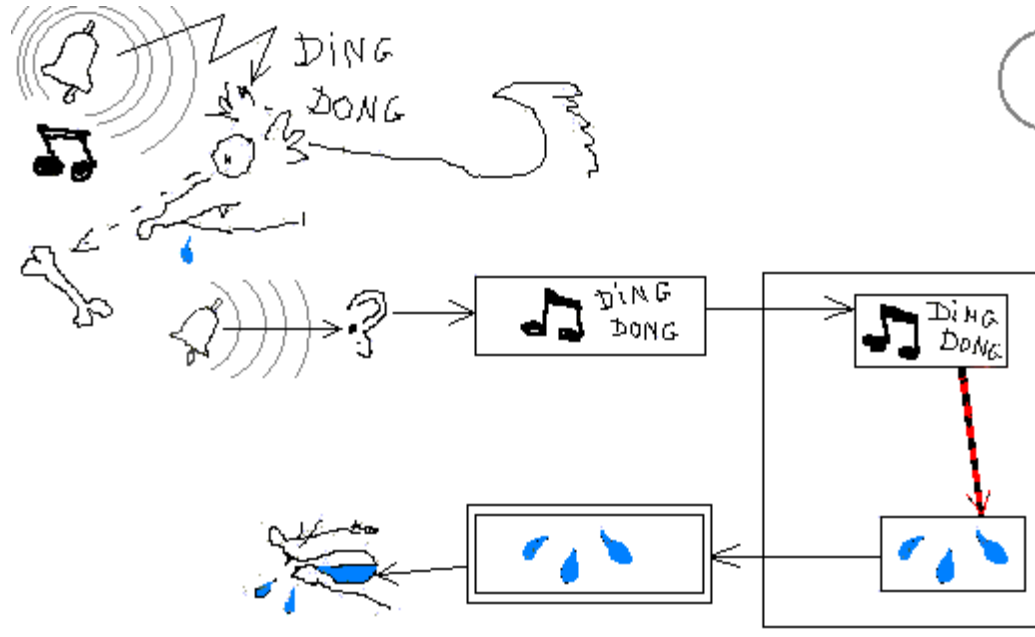




3



**NB**



4

# Grundformen des Lernens

- Erwerb von Fähigkeiten und Fertigkeiten
- Lernen von „Weltzusammenhängen“, Erfahrungswissen (biographischem Wissen) durch
  - Klassische Konditionierung (siehe „Pawlovs Hund“)
  - Belohnungs-/Bestrafungslernen (Operante Konditionierung)
  - Lernen am Vorbild oder Modell

# Regeln des Belohnungs-/Bestrafungslernens

- Belohnung: „angenehme“ Folgen; Bestrafung: „unangenehme“ Folgen  
Wegnahme eines angenehmen Reizes: Bestrafung  
Wegnahme eines unangenehmen Reizes: Belohnung  
*Beispiele?*
- Wird ein Verhalten kontinuierlich belohnt/bestraft, so wird sehr schnell gelernt
- Fällt die Konsequenz eines Verhaltens weg, kann auch wieder **verlernt** werden
- Wird ein Verhalten nur gelegentlich belohnt/bestraft, so ist der Lerneffekt zwar langsamer, aber dauerhafter  
(*Beispiel:* „Quengeln“ bei den Süßigkeiten an der Kasse)
- Belohnung ist wirksamer als Bestrafung, weil
  - der Betreffende dann weiß, welches Verhalten erwünscht ist und
  - ein unangenehmer Gefühlszustand die Lernbereitschaft verringert

- Paradoxe Effekte: Wird sehr wenig belohnt, kann Bestrafung wie Belohnung wirken! (Grund: „Immerhin werde ich beachtet!“)  
*Beispiel:* „Störer“ in der Schule
- Soll ein komplexes Verhalten erlernt werden, ist es sehr sinnvoll, die allmählichen Annäherungen an das Zielverhalten zu belohnen (Fachbegriff: Shaping)  
*Beispiele aus dem Betrieb?*
- Ermutigung, schrittweise Belohnung müssen für den Lernenden in sein Selbstbild passen  
*Beispiel:* „Sie haben das alles sehr schön sauber aufgeschrieben!“ an Studenten wirkt eher herablassend, gönnerhaft
- Grundlegender Unterschied der Menschen (+ Menschenaffen!) zu den einfacheren Tieren, an denen die Lerngesetze erforscht worden sind: sie besitzen Fähigkeit zur Planung und Selbstkontrolle

# Selbstkontrolle

- Jugendliche und Erwachsene reagieren zunehmend auf Belohnung und Bestrafung in abstrakter oder symbolischer Form, z.B. Übereinstimmung mit den eigenen Wertmaßstäben („Gewissen“)
- Wir können spontane Verhaltensimpulse unterdrücken, wenn eine Regel sie verbietet
- Wir können eine kurzfristige Belohnung ausschlagen, d.h. uns zeitweise weniger zufrieden fühlen, wenn wir die Hoffnung auf längerfristige Belohnung haben  
*Beispiele aus dem Alltag?*
- Allgemeiner: Wir verfolgen ein ganzes Bündel von Zielen und bilden in jeder Situation eine Abwägung, welches Ziel das vorrangige ist
- Wir können mögliche Reaktionen unserer Interaktionspartner voraussehen und in unseren Verhaltensplan mit einbeziehen (s. „Spiegelneurone“)
- Diese Fähigkeiten sind im **Stirnhirn** angesiedelt (entwicklungsgeschichtlich der jüngste Teil, der auch bei Abbau als erster ausfällt!)

# Modelllernen

- Setzt ein Vorbild voraus, mit dem ich mich identifiziere (Empathie)
- Dessen Verhalten übertrage ich bei Erfolg in mein eigenes Verhaltensrepertoire (und umgekehrt bei Misserfolg)  
*Beispiel:* Modelllernen von aggressivem Verhalten
- Kann auch auf rein symbolischem Wege, z.B. über gesprochenes oder gedrucktes Wort, geschehen
- Gerade für komplexere soziale Verhaltensweisen ist dies die wichtigste Art des Lernens  
*Pestalozzi: „Erziehung ist Liebe und Vorbild“*

**Frage:** *Welches konkurrierende Ziel verhindert, dass Jugendliche die Ermahnungen ihrer Eltern annehmen?*

Lernen als „Erwerb von Kenntnissen und Fähigkeiten“  
setzt ein funktionierendes Gedächtnis voraus

- Ultra-Kurzzeitgedächtnis („sensorischer Speicher“)  
UKZG: eine Art Puffer, Speicherkapazität wenige Sekunden
- Kurzzeitgedächtnis KZG: Speicherkapazität max. wenige Tage
- Langzeitgedächtnis LZG: unbegrenzte Speicherung!

## Einige allgemeine Regeln zur Funktion des Gedächtnisses

- UKZG + KZG funktioniert „elektrisch“, im LZG finden tatsächliche chemische Veränderungen der Nervenzellen statt
- Für die Stoffwechselfvorgänge zur Einspeicherung ins LZG wird ZEIT benötigt
- Wechsel des Materials, Ruhepausen und SCHLAF erleichtern die Einspeicherung ins LZG
- Starke, aber nicht extreme Begleitung durch Gefühle erleichtert die Speicherung
- Ausnahmezustände des Gehirns verhindern die Speicherung  
*(Beispiele?)*
- Jeder Mensch nimmt sowohl sprachlich-symbolisch-sequenziell (LINKS) als auch räumlich-anschaulich-ganzheitlich (RECHTS) auf, aber die meisten haben einen bevorzugten Modus  
*Beispiel: Wie merken Sie sich Telefonnummern?*
- „Verbildlichung“ und „Versprachlichung“ des jeweils anderen Materials funktionieren nicht vollständig  
*Beispiele*

# Kommunikation

- Nachrichtenübermittlung von Mensch zu Mensch (prinzipiell zwischen allen Lebewesen!)
- Kommunikation findet immer statt: „Man kann nicht nicht kommunizieren“  
*Beispiele?*
- Beschrieben wird Komm. mit Begriffen aus der Informationstheorie: Sender, Empfänger, Nachricht, Informationsgehalt, Redundanz, Rauschen...
- *Beispiele* für verstümmelte und trotzdem verstandene Kommunikation: mangelhafte Sprachkenntnis wird durch Gestenreichtum ersetzt, bruchstückhafte, undeutliche, „verwaschene“ Sprache kann rekonstruiert werden  
Begleitumstände der Situation tragen in sich Information... (Bsp. „Borneo“)

# Das Modell der Kommunikation nach Schulz v. Thun

## Situation

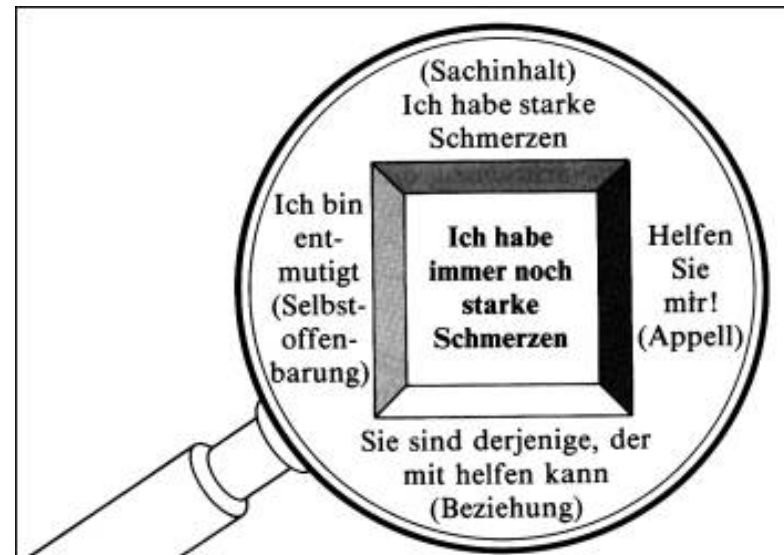
Ein Ehepaar fährt Auto. Sie sitzt am Steuer. Er sagt plötzlich:

Da  
vorne ist  
rot!



- Kommunikation verläuft auf vier Kanälen:
  - Sachaussage
  - Beziehung
  - Appell
  - Selbstoffenbarung  
(besser: *Selbstkundgabe*)
- Mögliche Aussage (bzw. eig. Mix von Aussagen) in der nebenstehenden Situation?

## Zwei Beispiele „unter der Lupe“



Unterscheide direkte und indirekte (auch: explizite und implizite)  
Botschaft:  
(im Beispiel wäre direkt: „Halt an, die Ampel zeigt rot!“)

- Wir senden ständig indirekte Botschaften, die oft durch unsere Erfahrung recht gut richtig interpretiert werden, z.B. „Haben Sie eine Uhr an?“, „Wissen Sie den Weg zum Bahnhof?“
- Der direkte Ausdruck hat den Vorteil, dass weniger „hieneininterpretiert“ werden muss – Erfolg ist größer!
- Indirekter Ausdruck gilt als höflicher, und der Sprecher kann eher einen Rückzug machen („Ich habs nicht so gemeint“)
- In vielen Gesellschaften vor allem in Asien ist der direkte Ausdruck verpönt, es geht mehr „durch die Blume“ (z.B. Japan, Iran)
- Indirekte Sprechanteile werden oft durch nonverbale Kommunikation (Tonfall, Gestik, Mimik, Haltung...) ausgedrückt – *Beispiele?*


## Noch schwieriger: Inkongruente Nachricht

- Auf der inhaltlichen Seite wird etwas anderes mitgeteilt als auf der begleitenden, nonverbalen
- Empfänger steckt in der Zwickmühle, auf welche Botschaft er reagieren soll!
- Faustregel: Nonverbale Anteile sind für die gefühlsmäßige Interpretation die wichtigeren



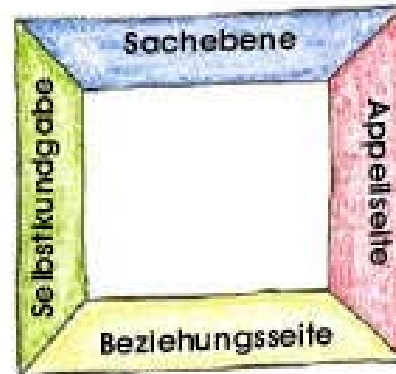
Aus einer einzelnen Botschaft lässt sich noch wenig über ihre Bedeutung sagen, die Bedeutung, die der Empfänger ihr verleiht, ist wesentlich:

**Der ‚vierohrige Empfänger‘**  
Jede Nachricht enthält ein ganzes ‚Botschaftengeflecht‘, das selten in seiner Gesamtheit beim Empfänger ankommt.  
Um eine Nachricht möglichst vollständig aufnehmen und richtig einschätzen zu können, bedarf es eines ‚vierohrigen Empfängers‘:

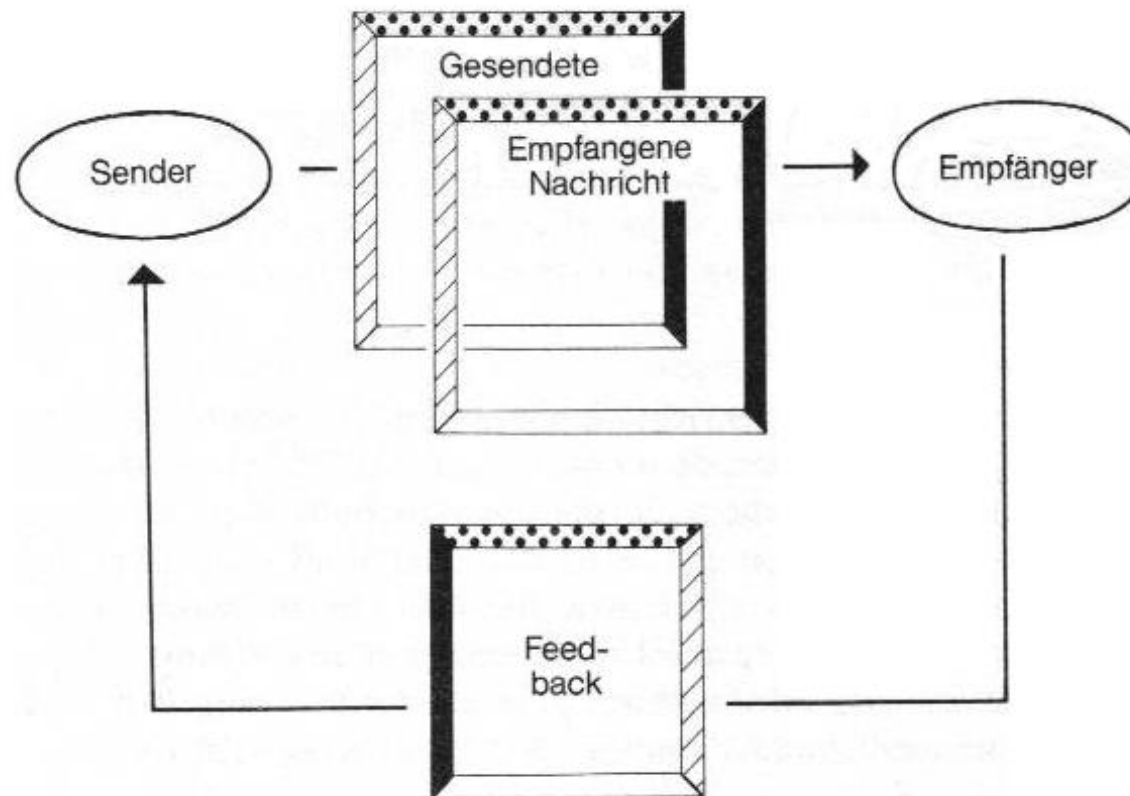
<p><b>Selbstoffenbarung</b> Was sagt der Sprecher (von sich)? Was ist mit ihm? Was gibt er von sich selbst kund?</p> <p><b>Beziehung</b> Was hält der Sprecher von mir? Wie stehen wir beide zueinander? Wir redet er eigentlich mit mir?</p>		<p><b>Sachinhalt</b> Worüber wird informiert? Welcher Sachverhalt wird dargestellt?</p> <p><b>Appell</b> Welche Gedanken, Gefühle und Handlungen will er bei mir erreichen? Wozu soll ich veranlaßt werden?</p>
---	--	---

- Der beabsichtigten Nachricht steht die Interpretation durch den Hörer gegenüber, d.h. mit welchem „Ohr“ er besonders auf „Empfang gestellt“ ist
- Nennen Sie *Beispiele* (z.B. bestimmte Berufsgruppen), bei denen ein „Ohr“ im Vordergrund steht

Also ist ein Gespräch eine Abfolge von Nachrichten, die jeweils mit bestimmter Einstellung gesendet und empfangen werden:



Ein komplettes Modell von „Kommunikation“ mit jeweils „vier Seiten“ sieht so aus:



# Gruppenarbeit:

- Betrachten Sie die nebenstehende Gesprächssituation und dröseln Sie die einzelnen Ebenen auf
- Warum erscheint Ihnen das Gespräch, v.a. die Reaktion der Frau, misslungen?
- Probieren Sie verschiedene nonverbale Botschaften aus, um die Bedeutung des Gesprächs zu verändern
- Finden Sie – umschichtig – kleine Gesprächssequenzen, die aus Ihrer Sicht nicht gut geklappt haben, und analysieren Sie diese in der Gruppe



Die wichtigste Regel der „20 Grundsätze für ein ethisches Kommunikationsverhalten“ (Kastner)

- **„Kämpfe kontinuierlich und optimistisch um Übereinstimmung (d.h. gelingende Kommunikation)“**

**Wenn die Kommunikation „klemmt“, hilft folgende Prüfliste:**

# ***Prüfliste der Kommunikation***

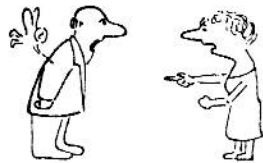
- Den „Dreierschritt“ meines Empfangs erkennen:  
***Wahrnehmung – Interpretation – Gefühl***  
(*Beispiel: Stirnrunzeln des anderen – „Er ist skeptisch“ – Enttäuschung*)
- Was ist die Hauptbotschaft der Äußerung (auf den ersten Blick)?
- Gibt es Nebenbotschaften (implizite oder indirekte Botschaften)?
- Sind die verschiedenen Kanäle der Kommunikation kongruent oder nicht?  
(*Beispiel: Entspricht der Gesichtsausdruck dem wörtlichen Inhalt?*)
- Welche der „vier Seiten der Nachricht“ hat die stärkste Bedeutung?  
Sachinhalt = Thema **T**  
Selbstkundgabe = Ausdruck **A**  
Appell = Lenkung **L**  
Beziehung = Kontakt **K**
- Mit welchem „Ohr“ habe ich am meisten gehört?
- Wie kann ich etwaige Unstimmigkeiten aufklären? (Stichwort:  
***Metakommunikation***)



Dies ist Meta.  
Sie soll uns ...



... in verfahrenen Situationen



und angespannten Lagen  
daran erinnern,



uns selbst einmal über die Schulter  
zu schauen und darüber zu reden,  
wie wir miteinander umgehen:  
Metakommunikation

## Was hat „die gute Fee Meta“ in ihrem Köcher?

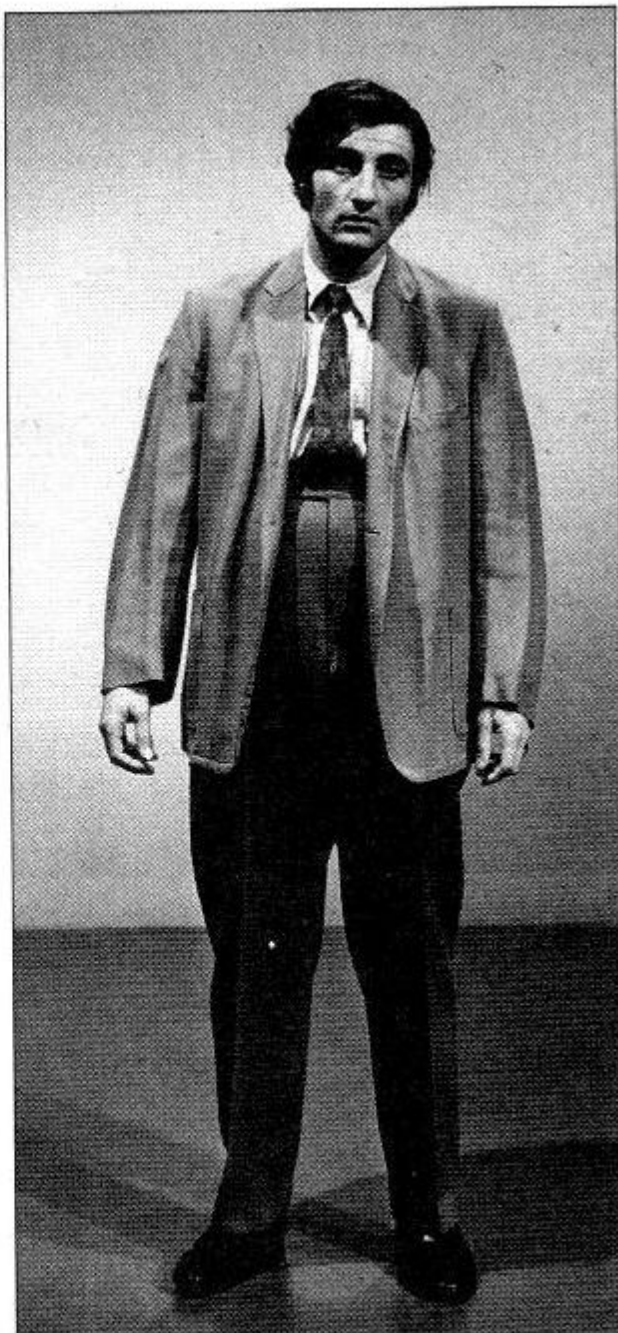
- Verständnisfragen
- Begriffsklärungen
- Vor-Urteil, den „ersten Eindruck“ auf den Prüfstand stellen
- Das „Ungesagte“, aber „Mitschwingende“ aussprechen (aber Vorsicht vor Psychologisieren!!!)
- Die verfahrenere Situation von außen betrachten und eine PAUSE anregen
- .....

Gelingende Kommunikation erfordert Selbsterkenntnis  
(„warum reagiere ich so“, „welche Knöpfe werden bei mir  
gedrückt“) → Charakterkunde, Persönlichkeitspsych.  
(Antike Klassifikation nach Galenus)

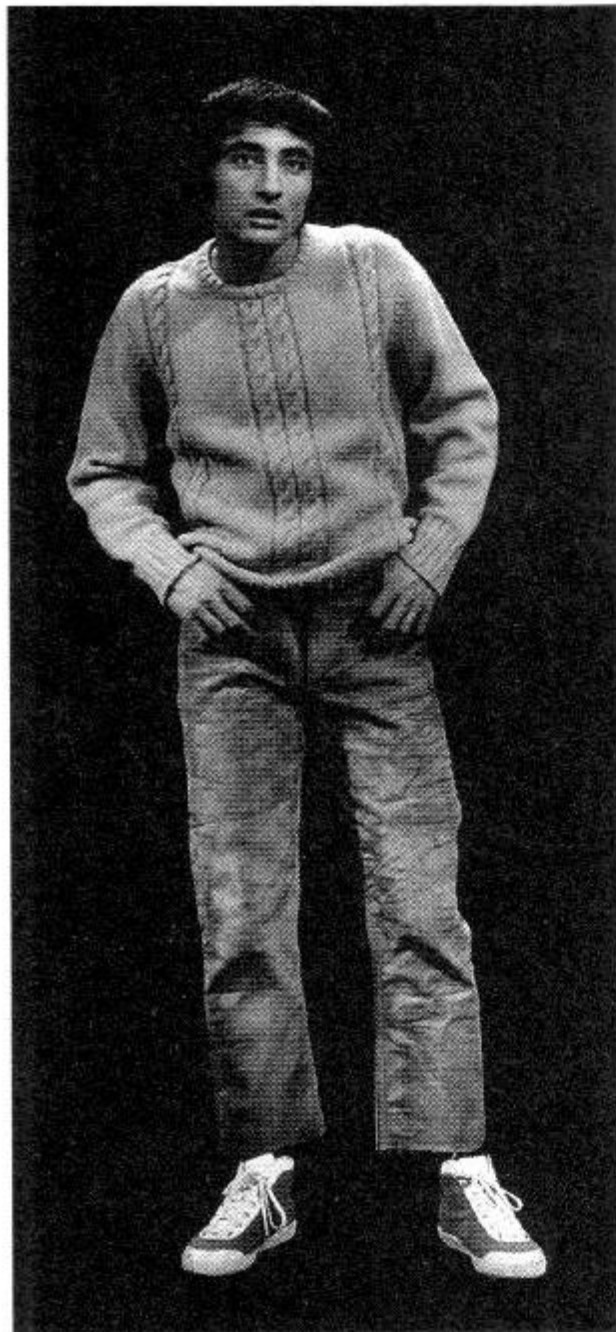




*Der Choleriker*



*Der Melancholiker*

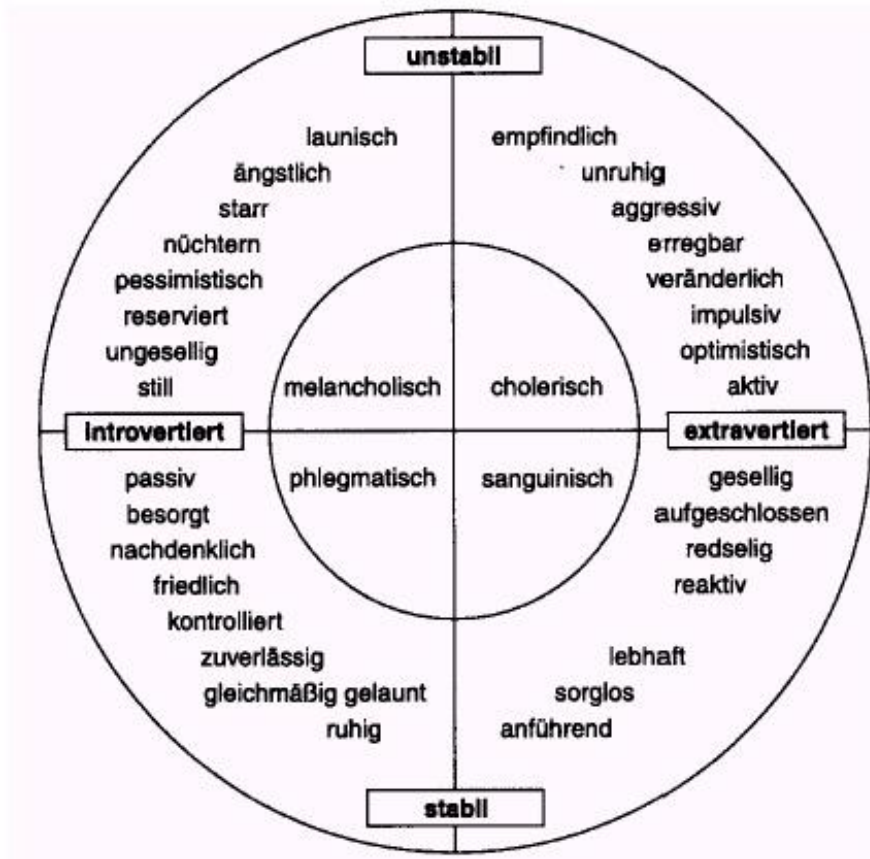


*Der Phlegmatiker*



*Der Sanguiniker*

Wie lässt sich diese alte Typologie exakter beschreiben?  
(Modell von H.-J. Eysenck)



# Eine dritte Beschreibung: Persönlichkeitstypen nach Fritz Riemann

Der „Depressive“	Der „Schizoide“	Der „Zwanghafte“	Der „Hysterische“
Wunsch nach menschlicher Nähe	Wunsch nach Unabhängigkeit u. Entfaltung seines Potenzials	Wunsch nach Sicherheit und Ordnung	Wunsch nach Spontaneität und Wechsel
vermeidet Konflikte	vermeidet Emotionen und menschliche Nähe	vermeidet unstrukturierte Situationen	vermeidet Festlegungen
Angst vor Vereinsamung	Angst vor Vereinnahmung	Angst vor dem Chaos	Angst vor der Erstarrung
hilfsbereit, einfühlsam, altruistisch	zielsicher, willensstark, konfliktfähig	zuverlässig, korrekt, ordentlich, fleißig	lebhaft, spontan, charmant
zu nachgiebig, kultiviert die „Opferrolle“	aggressiv oder zynisch	detailverhaftet, kleinkariert	oberflächlich, inkonsequent, Belohnungsaufschub wird schlecht ertragen
Selbstwertgefühl durch Bindung und Liebe anderer	Selbstwertgefühl durch Leistung und Durchsetzung	Selbstwertgefühl durch Gewissenhaftigkeit	Selbstwertgefühl durch Unterhaltsamkeit

# Gibt es einen Zusammenhang dieser Typen mit dem Geschlecht??



## Zwei Illustrationen zu Geschlechtsunterschieden in der Kommunikation:



# Zits

von JERRY SCOTT und VIM BORGSMAN



KOMM, BEEILEN WIR UNS LIEBER.

TSCHÜS, JUNGS.



HAST DU DAS GESEHEN?

WAS?



LISA UND KIM HABEN GERADE IHRE NOTIZEN VERGLEICHEN...

DARÜBER GEREDET, WIE DOOF KAMILLA IST -

BESCHLOSSEN, WAS KIM ZUR HOCHZEIT IHRES ONKELS ANZIEHEN SOLL -

FESTGESTELLT, DASS SIE SICH BEIDE DIE GLEICHE CD GEKAUFT HABEN -

UND SICH FÜR NÄCHSTES WOCHENENDE ZUM GEMEINSAMEN NÄHEN VERABREDET!

IN WENIGER ALS DREISSIG SEKUNDEN!!



WIE DAS?!

DIE SIND BREITBAND UND WIR SIND ANALOG, MANN.

10/26  
Jerry Scott  
Vim Borgsman  
325  
Color by Mike

© 2005 2010 Pearson Education, Inc. Distributed by King Features Syndicate

## Ergänzung zur Präsentation „Geschlechtsunterschiede in der Kommunikation“:

- Unterschiedliche Akzente in der Kommunikation:  
für Frauen steht oft das Motiv „Gemeinsamkeit, Bindung“ im Vordergrund –  
für Männer das Motiv „Wettbewerb“ oder „Positionierung in einer Rangreihe“
- Praktische Gruppenübung (4 Personen):  
*Von zwei jungen Führungskräften erhält einer die Chance, für ein halbes Jahr zur Londoner Niederlassung der Firma (resp. Partnerunternehmen) zu gehen: zwei Personen treten in Wettstreit gegenüber einem/einer „Vorgesetzten“, eine vierte Person nimmt die Beobachterrolle ein.*
- Auswertung: Wie haben Sie sich in den verschiedenen Rollen gefühlt? Ist es Ihnen schwer gefallen, auf Ihrem Standpunkt zu bestehen?

## Zum „Fragebogen zur Geschlechtsorientierung des Gehirns“ nach Pease & Pease

- Die Fragen beruhen auf den Ergebnissen neuerer Untersuchungen, die statistisch bedeutsame Unterschiede zwischen den Geschlechtern in diesen Punkten fanden
- Dies ist wiederum keine Entweder-Oder-Zuordnung!
- Nicht so „tierisch ernst“ nehmen!
- Punktwerte im mittleren Bereich (150 – 180) sprechen dafür, dass Sie sich mit Personen beider Geschlechter ohne größere Probleme verständigen können

Ergänzung zur Präsentation  
**„Durchsetzungsfähigkeit/Aggressivität“**

*Unterscheide Aggression zwischen Arten (v.a. zum Zweck der Ernährung) von innerartlicher Aggression, die vor allem der *Positionierung im Sozialverbund* (→ **Wettbewerb um einen Rang!**) und damit Zugang zu Ressourcen und zur Fortpflanzung dient:  
*Leitwolf, Leithammel, Platzhirsch, Gockel, Alpha-Männchen etc.**

Diese kann gelegentlich zu Tötung des Rivalen führen, doch ist das Töten von seinesgleichen v.a. ein menschliches Problem

## Drei konkurrierende Theorien zur menschlichen Aggression:

- A. ist ein angeborener, unauslöschlicher Trieb. Das Wesen der Kultur besteht darin, ihn in sozial verträgliche Bahnen zu lenken (z.B. durch Sport!). Dies ist unumgänglich, da sich ansonsten der Trieb „wie in einem Dampfkessel“ aufstaut und sich schließlich unkontrolliert Bahn bricht (K. Lorenz).
- A. ist das Ergebnis von Frustration, d.h. Behinderung oder Unmöglichmachen der Erreichung eines Handlungszieles. Ohne Frustration gäbe es keine A. Das Ziel der Erziehung ist, unnötige Frustrationen zu verringern und bei unumgänglicher Frustration sozial verträgliche Formen zu finden, seinen Frust auszuagieren (Frustrations-Aggression-Theorie, Miller/Dollard)
- A. wird wie alle Verhaltensweisen gelernt. Sie wird dann besonders gut gelernt, wenn der heranwachsende Mensch in seinem Umfeld erfährt, dass aggressives Verhalten belohnt wird, dass der Aggressor der „Sieger“ ist. Werden ihm erfolgsversprechendere Alternativen angeboten, kann A. auch wieder verlernt werden (Modelllern-Theorie, Bandura)
- *Was sind Ihre Erfahrungen?*

# Grundsätze des Selbst-Managements („Eigentherapie“)

- **Wechsel** von Phasen der Anspannung und Ruhe einhalten
- „Your body knows best“ – körperliche **Signale** beachten
- **Bewegung** ist die wichtigste und einfachste Methode zur „Stress“-Reduktion
- **Entspannung verbreitert** das Spektrum der Aufmerksamkeit
- **Anspannung zentriert** die Aufmerksamkeit
- Was unter **extremer Anspannung** geleistet werden soll, muss **überlernt** sein (d.h. absolut „sitzen“)
- „Nicht die Tatsachen als solche, sondern **unsere Sicht von ihnen** bestimmt unser Leben“ (Dale Carnegie)
- Erkenne das **„Drehbuch“** („Skript“)deines Lebens: Wer hat es verfasst? Was gefällt dir daran? Was willst du gern ändern?
- **Phantasie und Imagination**: Stell dir eine Situation, die dich stark beschäftigt, bildlich vor, und male dir aus, wie du sie meisterst
- **Jede Verhaltensänderung beginnt mit dem ersten Schritt**

Unbewusste Körperfunktionen werden durch das vegetative Nervensystem (Äste: Sympathicus und Parasympathicus gesteuert)

Sympathicus: **Ergotrop** =>Anspannung, Arbeit, ggf. Notfallmuster „Fight or Flight“



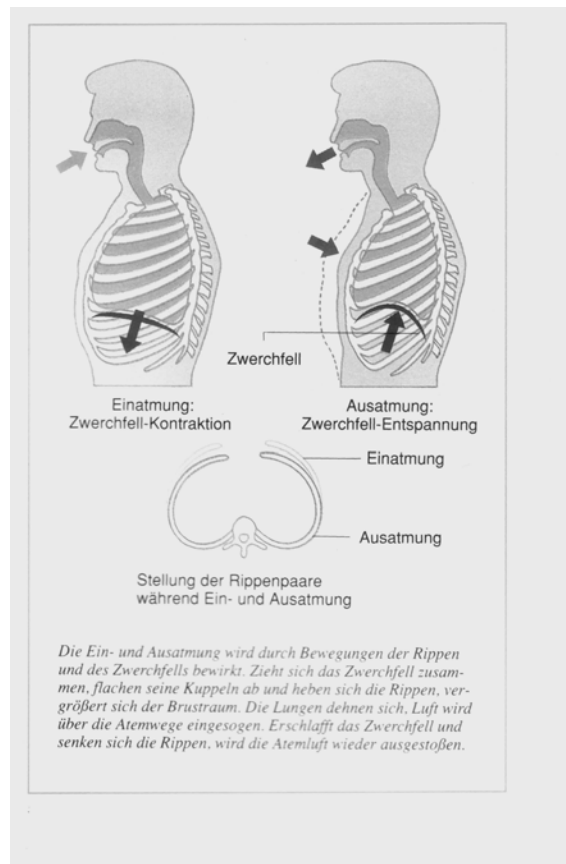
Parasympathicus: **Trophotrop** => Ruhe, Regeneration,  
Ernährung, Fortpflanzung



- Ziel ist eine Ausgewogenheit zwischen Anspannung und Ruhe, der sog.

*Eutonus*

Die Atmung ist das „Tor zwischen Bewusstsein und Unbewusstem“ und daher das wichtigste Ziel bei Entspannungsübungen:



# Phantasiereise: Puig d'Alaró

- Ich bin auf dem Gipfel angelangt  
inmitten der Reste der alten Maurenburg  
Ich bin ein wenig atemlos und sehr froh  
Ich erinnere mich, wie von der Chaussee im Tal aus  
der Fels drohend und abweisend vor mir lag  
Ich bin stolz, dass ich es geschafft habe  
Der Wind hat die Wolken weggeschoben  
Er fächelt mir willkommene Kühlung zu  
Ich lasse mich vor der kleinen Kapelle nieder  
Wohlig schwer sind meine Glieder  
Die Sonne bescheint mich und die Bucht in der Ferne  
Grün und braun gewürfelt liegt die Insel unter mir  
Hinter mir die Kette der hohen Berge  
Am Puig Mayor ziehen noch Wolken vorbei –  
langsam, bedächtig, ruhig  
Über dem Nachbargipfel kreist ein großer Vogel  
ein Adler vielleicht – ich breite meine Schwingen aus wie er  
Ich bin ganz gelöst und ruhig  
im Einklang mit mir und der Welt*

