



Das BeWeGe-Prinzip:

Auch in sehr schwierigen Situationen konstruktiv
in Bewegung kommen und handlungsfähig bleiben

Wenn Menschen in unangenehme, negative, evtl. auch überraschende bis erschreckende Situationen geraten, die diese verunsichern, unter Druck setzen oder ärgern, dann haben sie meistens den Eindruck, dass sie gar nicht anders können, als emotional und entsprechend wütend, sauer, ärgerlich, verletzt oder beleidigt zu reagieren. Typische, und oft auch gut nachvollziehbare, Sätze sind dann zum Beispiel:

„Es kam einfach über mich“; „Da konnte ich nichts dafür“; „Du hast mich ja so beleidigt“

Wenn wir uns dann einmal das „BeWeGe-Prinzip“ anschauen, wird deutlich, dass zwischen „Aktion“ und „Reaktion“ noch zwei weitere (blitzschnelle) Aktionen ablaufen, die mindestens **eine** weitere Handlungs-Option (meistens werden allerdings mehrere deutlich) eröffnen:

<p>Das BeWeGe-Prinzip</p> <p>y m ? P oo oo oo IMPULS von Außen</p> <p>BeWertung</p> <p>Ge-fühl</p> <p>Reaktion</p>	<p><u>Das BeWeGe-Prinzip:</u></p> <ol style="list-style-type: none">1. Von außen (oder auch aus mir heraus) erfolgt ein IMPULS, ein Signal: z.B. ein Kollege sagt zu Ihnen: „Was hast Du denn da schon wieder gemacht?“2. Sie nehmen (blitzschnell und unbewusst) eine Be-We-rtung der Situation vor, die dazu führt, dass Sie ein3. Ge-Fühl entwickeln, welches dann wiederum zu4. besagter Reaktion führt.
--	--

//BILD 1// Das „BeWeGe-Prinzip“ mit Erläuterungen



Wenn Sie sich nun einmal, zunächst rein theoretisch, vorstellen, dass sich Ihre Bewertung zu der unangenehmen Situation verändern würde, dann sind Sie mit mir doch sicher einer Meinung über folgende Aussagen:

1. Das durch die Bewertung hervorgerufene Gefühl verändert sich.
2. Die nachfolgende Reaktion wird dann (automatisch) eine andere sein können.
3. Die Stimmung und das Verhältnis insgesamt werden positiv beeinflusst davon.
4. Ihre Handlungs-Fähigkeit und Ihr Handlungs-Spielraum werden sich deutlich erweitern.

Menschen reagieren „typisch“ und oft ziemlich vorhersagbar auf bestimmte Situationen und Reize (siehe hierzu auch das „4-Werte-Modell“). Bei diesem Unterthema geht es deshalb vor allem darum, sich darüber bewusst zu werden, wie es zu unerwünschten Reaktionen bei Ihnen kommt und was Sie dagegen tun können, um in zunehmend mehr Situationen souverän und handlungsfähig zu bleiben. Nutzen Sie für Ihre Übung gerne das „Übungsblatt“, auf dem Sie die einzelnen Schritte für sich festhalten können. Sie werden merken, dass es sich deutlich besser in Ihnen verankert, wenn Sie mehrere Situationen zunächst gedanklich und dann auch schriftlich festgehalten haben.

Vorschlag zum Vorgehen, v.a. am Anfang: Notieren Sie jeweils 2 „Durchgänge“ derselben Situation:

1. Im ersten Durchgang schreiben Sie das bisherige Verhalten (das Sie sehr gerne ändern möchten) und das zugrundeliegende Gefühl sowie die auslösende Bewertung auf.
2. Anschließend überlegen Sie, welche andere Bewertung auch möglich wäre und welche Auswirkungen dies auf Ihre Reaktion haben würde. Notieren Sie zu Beginn gerne mehrere Verhaltens- und Bewertungs-Optionen, um gut in die Übung hinein zu kommen und um darin sicherer zu werden.

Fragen und weitere Infos gerne unter: info@die-Macht-der-Stimme.de



ÜBUNGSBLATT für das „BeWeGe-Prinzip“

Auslöser / Impuls von Innen oder Außen	
Meine Bewertung	
Durch die Bewertung entstehen folgende Gefühle	
Meine Reaktion	