

Paul Watzlawik - Ein genialer Typ!

Österreichischer Kommunikationswissenschaftler und hat so manche spannende Bücher geschrieben.

Eins der bekanntesten heißt: Anleitung zum Unglücklichsein.

Und der Titel ist kein Spaß.

In dem Buch geht's genau darum...

Er erklärt im Detail, wie man es schafft, in jeder Situation negative Dinge zu entdecken und wie man seine Mitmenschen optimal vergrault.

Es geht darum, wie wir in unserm Kopf unsere eigene Realität formen.

Sie erscheint uns real und prägt unser Handeln...

Aber häufig (sehr häufig) findet sie halt NUR in unserem Kopf statt und nirgendwo sonst.

Also, hier ist dir Szene:

"Ein Mann will ein Bild aufhängen. Den Nagel hat er, nicht aber den Hammer. Der Nachbar hat einen. Also beschließt unser Mann, hinüberzugehen und ihn auszuborgen.

Doch da kommt ihm ein Zweifel: "Was, wenn der Nachbar mir den Hammer nicht leihen will? Gestern schon grüßte er mich nur so flüchtig. Vielleicht war er in Eile. Aber vielleicht hat er die Eile nur vorgeschützt, und er hat was gegen mich. Und was? Ich habe ihm nichts getan; der bildet sich da etwas ein. Wenn jemand von mir ein Werkzeug borgen wollte, ich gäbe es ihm sofort. Und warum er nicht? Wie kann man einem Mitmenschen einen so einfachen Gefallen abschlagen? Leute wie dieser Kerl vergiften einem das Leben. Und dann bildet er sich noch ein, ich sei auf ihn angewiesen. Bloß weil er einen Hammer hat. Jetzt reicht's mir wirklich."

Und so stürmt er hinüber, läutet, der Nachbar öffnet, doch bevor er "Guten Tag" sagen kann, schreit ihn unser Mann an: "Behalten Sie Ihren Hammer, Sie Rüpel!".

Watzlawik bezeichnet solche Gedankenmuster als ausgezeichnete Instrumente, um sich Feinde zu machen und unglückliche Situationen anzuziehen.

Kontaktaufbau

Um mit Menschen in Kontakt zu kommen und eine Verbindung aufzubauen, ist es hilfreich Menschen zu verstehen.

Was sind ihre Bedürfnisse?

Was sind ihre Ängste?

Was sind ihre Wünsche und Träume?

Fang einmal bei dir selbst an und überlege was deine Wünsche und Ängste sind.

Was für Phantasien hast du immer wieder? Stellst du dir vielleicht vor, wie du etwas Cooles sagst und alle deine Freunde dich bewundern?

Und was sind deine Sorgen? Hast du vielleicht Angst davor, etwas Unpassendes zu sagen und dich zu blamieren?

Wissen über dich selbst ist von großem Wert.

Denn nichts beeinflusst unser Handeln stärker als unsere Wünsche und Ängste!

Und obwohl die Menschen ganz unterschiedliche Phantasien und Sorgen haben...

(Manche träumen von einem 6er im Lotto, andere von der großen Liebe)

...sind die Bedürfnisse, die dem zu Grunde liegen, die gleichen!

Der US-Amerikanische Psychologe Abraham Maslow hat in den 60er Jahren eine menschliche Bedürfnishierarchie entworfen, die noch heute aktuell ist...

Diese beruht darauf, dass manche Bedürfnisse eine höhere Priorität als andere haben...

Luft und Wasser brauchst du zum Beispiel dringender als ein neues Auto.

Und nach diesen Prioritäten richtet sich deine Motivation. Du versuchst immer das Bedürfnis mit der höchsten Priorität zu befriedigen und erst wenn dieses befriedigt ist, treibt dich das Bedürfnis mit der nächst-höheren Priorität an.

Das ist die Bedürfnishierarchie:

1. Physiologische Bedürfnisse
2. Sicherheitsbedürfnisse
3. Soziale Bedürfnisse
4. Anerkennung und Wertschätzung
5. Selbstverwirklichung

Die ersten 2 Bedürfnisse sind heutzutage in der Regel befriedigt...

Die meisten Leute haben Wasser, Brot und ein Dach überm Kopf.

Auch die sozialen Bedürfnisse sind recht einfach befriedigt. Es geht lediglich darum, Teil einer Gruppe zu sein, eine soziale Rolle zu haben und dazu zu gehören.

Erst der vierte Punkt löst bei vielen Menschen einen tiefen unbefriedigten Hunger aus. Es ist der Wunsch nach Ansehen, Wertschätzung und Wichtigkeit!

Alle Menschen wollen unbedingt WICHTIG sein!

Und deswegen lieben sie es wenn ihnen jemand das Gefühl gibt wichtig zu sein.

Sie lieben aufrichtige und ehrliche Anerkennung.

Und das solltest du dir merken! Denn du wirst nur das bekommen, was du willst, wenn du den anderen auch gibst, was sie wollen.

Wenn du in der Lage bist, anderen Menschen das Gefühl zu geben, dass sie wichtig sind, wird das viele Türen öffnen.

