



Grenzen setzen statt Burnout!

Entspannt statt ausgebrannt.

1. Lektion

ja ja ja ja ja ja ja
ja ja ja ja ja ja ja
ja ja ja ja ja ja ja
ja ja ja **nein** ja ja
ja ja ja ja ja ja ja
ja ja ja ja ja ja ja
ja ja ja ja ja ja ja





Guten Tag!

Herzlichen Dank, dass Sie sich für diesen E-Mail-Kurs
„Grenzen setzen statt Burnout“
entschieden haben.
Hier ist Ihre 1. Lektion.



Inhalt dieses Kursteils:

- Warum ist Neinsagen und Abgrenzen so schwer?
- Zwei Leitlinien dieses Kurses
- Ihre neuen zehn Gebote
- Gebot Nr. 1: „Ich darf meine Gefühle spüren und ernstnehmen.“
- Technik „CD mit Sprung“

Die **Audiodatei** zu diesem Teil des eMail-Kurses
finden Sie unter: <http://goo.gl/RSeSQ>

**Sie werden so lange nicht entspannt nein
sagen können, solange Sie nicht wissen, was
Sie daran hindert.**

Viele Pläne zur Verhaltensänderung führen ins Leere,
weil man nicht genau genug verstanden hat,
wozu das Verhalten, das man ändern möchte,
eigentlich dient.





*Ich kann in zwölf Sprachen Nein sagen.
Das ist unerlässlich für eine Frau, die weit herkommt.
- Sophia Loren*

Warum ist Neinsagen und Abgrenzen so schwer?

Ich war ein schüchternes Kind.

Am ersten Tag im Kindergarten schubste mich ein größerer Junge in ein Gebüsch. Ich schrie und lief nach Hause. Der Vorfall genügte, um meine ängstliche Mutter davon zu überzeugen, dass das Zusammensein mit anderen vierjährigen Kindern zu gefährlich für mich sei.

Fortan blieb ich zu Hause. Doch als Einzelkind fehlte mir damit fast jede Möglichkeit, soziale Kompetenzen mit anderen Kindern aufzubauen.

Die Einschulung mit sechs traf mich daher wie ein Schock. Ich fand mich in einer Klasse mit 35 lärmenden, tobenden Jungs und einem Lehrer, der in der ersten Unterrichtsstunde den Einsatzzweck des Rohrstocks, der in der Ecke lehnte, erklärte.

Zwei Leitlinien dieses Kurses.

Es gibt viele verschiedene Ansätze, die erklären, wodurch Probleme im menschlichen Verhalten überhaupt entstehen und ob und wie man sie verändern kann.

Darwinisten sind überzeugt, dass wir vor allem Opfer unserer genetischen Ausstattung sind, die Jahrmillionen alt ist. **Verhaltenstherapeuten** glauben, dass die meisten unserer Verhaltensweisen gelernt wurden und deshalb auch verlernt oder neu gelernt werden können.

Buddhisten meinen, dass Menschsein immer mit Leiden verknüpft ist und Probleme erst nach der Erleuchtung verschwinden. **Esoteriker** glauben, dass das Leben eine Schule ist, in der wir ständig mit Problemen bombardiert werden, damit wir daraus lernen. Und für strenge **Kommunisten** ist sowieso der Kapitalismus an allem schuld.

Spaß beiseite, die Sache ist ernst. Denn die Theorie, womit wir etwas erklären, sagt viel darüber aus, welche Methoden zur Veränderung einem zur Verfügung stehen. Deshalb hier gleich zu Anfang „meine“ **Philosophie**.





Sie beruht vor allem auf Annahmen des Konstruktivismus und der systemischen Therapie (ist kein Druckfehler, heißt wirklich „systemisch“ und nicht „systematisch“.)

Hier die zwei wichtigsten Thesen:

1. Symptome sind Lösungen.

Symptome werden meist als lästig und unangenehm empfunden. Wir wollen sie deshalb schnell loswerden. Das ist nicht so einfach, denn die Symptome sind nie die Ursache des Problems, sie zeigen nur auf ein Problem.

Ein sinnvoller Ansatz ist es, Symptome als Lösung zu betrachten – als Lösung für einen inneren Konflikt.

Dieser Konflikt ist verborgen, unbewusst. Wäre er offen zugänglich, würden wir schnell eine bessere Lösung dafür finden als das Symptom.

Beispiel: Ihr PC stürzt immer wieder ab. Das ist ein lästiges Symptom, aber nicht die Ursache. Er stürzt ab, damit wichtige Teile des Betriebssystems geschützt werden. Um was es da genau geht, wissen Sie erst einmal nicht. Sie müssen die Ursache herausfinden, dann braucht es den Absturz nicht mehr.

Das Symptom ist immer die beste Lösung im Rahmen der Möglichkeiten, die ein System (Mensch, PC etc.) zur Verfügung hat. Es ist nicht die beste Lösung, die es gibt oder geben könnte.

Tipp:

Betrachten Sie Ihr Symptom (Problem im Denken, Fühlen, Verhalten etc.) als die bis jetzt beste Lösung, die Ihnen zur Verfügung steht. Das ist immer besser als sich dafür zu verurteilen.

Versuchen Sie dann zu verstehen, was Ihr Symptom für Sie „tut“:

- Wofür ist es gut?
- Was ermöglicht es Ihnen?
- Was verhindert es?
- Wovor schützt es Sie?

Auf diese Weise kommen Sie dem inneren Konflikt, den das Symptom bisher für Sie löst, auf die Spur.





Der 6-Wochen-Emailkurs gegen Burnout

Probieren Sie es hier doch gleich mal aus.

Schreiben Sie hier ein „Symptom“ auf, also etwas, was Sie stört und Sie bisher nicht ändern konnten.

Und jetzt schreiben Sie hier auf, was das Symptom für Sie „tut“.

Schreiben Sie einfach drauflos, ohne lang nachzudenken, einfach, was Ihnen einfällt.

Im Rahmen dieses eMail-Kurses betrachten wir Ihre Probleme, die Sie gerne ändern würden, auch als Symptome.

Dass Sie es also öfters anderen Menschen recht machen – und sich hinterher darüber ärgern. Dass es Ihnen schwerfällt, die Bitte eines Kollegen abzuschlagen, obwohl Sie mit Arbeit voll eingedeckt sind.



Dass Sie sich gegenüber einem Ober mühsam rechtfertigen, warum Ihnen der Salat nicht schmeckte. Dass Sie Ihrer Mutter eine Bitte abschlagen – und danach stundenlang mit Schuldgefühlen kämpfen. Dass Sie sich zu viel Arbeit aufhalsen und schlecht Prioritäten setzen können. Dass Sie Signale Ihres Körpers oder Ihrer Psyche ignorieren oder verdrängen.

Dass Sie sich in solchen Situationen nicht anders verhalten haben, obwohl Ihnen hinterher einfällt, was Sie hätten sagen können. Oder Ihnen rational zwar klar ist, dass Ihre Gefühle übertrieben oder unangemessen sind – und Sie sich bei der nächsten ähnlichen Situation vermutlich wieder genauso verhalten werden – all das hat damit zu tun, dass Ihr Problem eben Ihre beste Lösung ist.





Nochmal (weil es wichtig ist zum Verstehen):

Jedes Verhalten, das Sie zeigen, ist Ihre beste Wahl.

Natürlich nicht, die beste Wahl, die Sie sich wünschen oder vorstellen können. Aber eben die beste Wahl im Rahmen Ihrer Möglichkeiten, die Ihnen in dem Moment zur Verfügung standen.

Und Ihr Symptom ist die Lösung.

Mit „Symptom“ meine ich eine Verhaltensweise, die Sie zeigen, mit der Sie unzufrieden sind und die Sie gerne ändern würden – aber es nicht geht.

Das kann man so verstehen, weil eben Ihr „symptomatisches Verhalten“ die Lösung ist.

Wofür? Für einen inneren Konflikt. Und jetzt wird es ganz gemein: diesen inneren Konflikt kennen Sie gar nicht. Sie haben keinen blassen Schimmer davon, worin dieser innere Konflikt besteht und wie er mit Ihrem jetzigen Verhalten zusammenhängt.

Ein Beispiel aus meinem Leben:

Vor einigen Jahren im ICE nach Köln waren alle Sitzplätze belegt. Ich musste im Gang stehen und es war ziemlich unbequem. Da zwängte sich ein beleibter älterer Herr mit seinem Koffer an mir vorbei. Es wurde noch enger und unbequemer. Und dann passierte es: Mitten in dem Gedränge trat mir der Mann auf den Fuß. Es tat höllisch weh. Und dann passierte noch etwas.

Ich sagte: „Entschuldigung.“

Der Mann hatte sich erfolgreich weiter durchgedrängt und ich dachte über diese kleine Begebenheit nach. Ich wusste sofort, wie unsinnig und unpassend meine Reaktion war. („Bitte entschuldigen Sie, dass ich meinen Fuß unter Ihren Fuß schob.“)

Doch warum hatte ich das gesagt?

Weil es meine beste Lösung in diesem Moment war. Natürlich nicht für die reale Situation. Da wäre ein Schmerzensschrei oder ein „Können Sie nicht aufpassen!“ passender gewesen. Aber ich „wählte“ unbewusst diese Entschuldigung, weil es die beste Lösung für einen inneren Konflikt von mir war.

Als ich später auf der Fahrt noch einen Platz im Speisewagen ergatterte und bei einer Tasse Kaffee darüber nachsann, was bei der Szene eigentlich in mir ablief, fiel mir der Volksschullehrer und sein Rohrstock ein. Und etliche andere Situationen, in denen ich wichtige Lektionen über das Leben gelernt hatte.





Die Landkarte ist nicht die Landschaft

Um mit der Realität umgehen zu können, bilden wir automatisch innere Landkarten (Einstellungen, Vor-Urteile, Überzeugungen, Werte etc.) Dieser Prozess beginnt schon mit der Geburt und früher.

Die inneren Landkarten helfen uns, die Komplexität der Realität zu reduzieren, damit wir immer „wissen, woran wir sind“ und wie wir handeln können/„müssen“.

Probleme bekommen wir dann, wenn wir glauben, dass unsere Landkarte die Realität darstellt. Dann schränken wir uns in unseren Möglichkeiten ein. Nicht weil sie in der Realität nicht möglich wären, sondern weil sie auf unserer Landkarte nicht vorhanden sind.

Wenn Sie in einer schwierigen Situation beobachten können, wie Sie durch Ihre innere Landkarte zu dem Problem beitragen, ist das ein wichtiger Schritt zu einer Lösung.



Aber jetzt zu Ihnen.

Wollen Sie herausfinden, welche inneren Landkarten Sie zu dem Thema haben?



Ziel:

Damit können Sie herausfinden, welche inneren Einstellungen Sie zum Thema „Konflikte“ haben. Und wo vielleicht unbewusste Strategien Sie in Ihrem Verhalten behindern.

Und so geht's:

Suchen Sie sich einen bequemen Platz, an dem Sie ein paar Minuten ungestört sind. Schließen Sie Ihre Augen und richten Sie Aufmerksamkeit nach innen.

erst und sagen Sie dann jeweils einen



Lesen Sie die folgenden Sätze Satz laut vor sich hin.



Der 6-Wochen-Emailkurs gegen Burnout

Achten Sie dabei auf Ihre inneren Reaktionen wie Körperempfindungen, Gefühle und/oder Gedanken.

„Konflikte machen mir keine Angst.“

Ich kann mich gut durchsetzen.“

„Ich darf jederzeit meine Meinung sagen.“

„Ich darf jederzeit nein sagen.“

Wenn Sie bei einem oder mehreren Sätzen eine deutliche Veränderung in Ihrem Erleben wahrnehmen konnten – egal ob positiv oder negativ – kann das ein Hinweis auf einen inneren Konflikt sein.

Lassen Sie Ihre Reaktion einfach noch etwas nachklingen und schauen Sie, was Ihnen dazu einfällt.

Wenn Sie mögen, schreiben Sie hier Ihre Gedanken auf.





Die 10 neuen Gebote

Die inneren Konflikte, die mit mangelndem Neinsagen oder der Schwierigkeit, sich abzugrenzen, zusammenhängen, lassen sich auf zehn Konflikte zusammenfassen.

In den folgenden Lektionen werden Sie erfahren, wie einige oder mehrere dieser Konflikte sich in Ihrem Leben entwickelt haben. Welche Personen daran beteiligt waren – und vor allem, wie Sie einen solchen inneren Konflikt heute lösen.

Hier erst einmal die Liste der betreffenden Konflikte. Ich habe Sie in Form der zehn Gebote abgefasst. Die alten 10 Gebote aus dem Alten Testament sind Ihnen vermutlich vertraut. Sie sind – obwohl zweitausend Jahre alt – auch heute noch ziemlich aktuell und brauchbar.

Die neuen 10 Gebote habe ich gleich in Ich-Form verfasst. Denn sie werden Ihnen nicht von außen gegeben. Niemand kann Ihnen diese Gebote geben. Sie dürfen sie sich selbst geben.

Sie klingen alle positiv, haben aber enorme Konsequenzen. Vor allem für Ihr zukünftiges Verhalten mit anderen Menschen. Aber lesen Sie sie erst einmal in Ruhe und langsam durch. Und achten Sie wieder auf Ihre inneren Reaktionen dabei.

1. **Ich darf meine Gefühle spüren und ernst nehmen.**
2. **Mein Leben gehört mir.**
3. **Ich habe Grenzen.**
4. **Jetzt nur diese eine Sache.**
5. **Ich bin nicht für alles zuständig.**
6. **Meine Angst ist mein Freund.**
7. **Mein Leben ist jetzt.**
8. **Ich darf Neues ausprobieren und Erfahrungen machen.**
9. **Es müssen mich nicht alle mögen.**
10. **Es darf mir richtig gut gehen.**





Ihre Reaktionen auf diese Gebote sind wichtig.

Welche zwei oder drei der zehn Gebote war am schwierigsten für Sie?

Wobei regte sich am meisten Widerstand bei Ihnen?

Wo meldete sich eine kritische Stimme?

Bei welchen Geboten hatten Sie ein ungutes Gefühl?

Im Folgenden lesen Sie die Hintergründe zum ersten Konflikt, wie er vermutlich entstanden ist, wie er sich heute im Leben auswirken kann – und wie Sie ihn Schritt für Schritt lösen können.

1. Gebot:

Ich darf meine Gefühle spüren und ernstnehmen.

Beispiel:

Die Szene spielt in einem Bettenfachgeschäft. Der Verkäufer hat dem Kunden eine besonders gut getestete und entsprechend teure Matratze empfohlen. Der Kunde legt sich probeweise darauf.

Kunde: „Die Matratze kommt mir ziemlich hart vor für meinen Rücken.“

Verkäufer: „Das sagen viele Kunden zu Beginn, passen sich aber schnell an die Bauweise an.“

Kunde: „Ich will mich aber nicht an eine Matratze anpassen. Die Matratze soll sich an mich anpassen.“

Verkäufer: „Aber gerade diese Matratze hat die höchsten Wertungen bei Stiftung Warentest.“

Kunde: „Das glaube ich Ihnen aber dennoch ist sie mir zu hart.“

Verkäufer: „Nun ja, empfindliche Kunden urteilen schnell mal nach dem ersten Eindruck und bereuen es später.“

Kunde: „Sie meinen, ich soll also Ihnen vertrauen und nicht meinem subjektiven Gefühl?“

Verkäufer: „Nun ja, ich verkaufe seit über dreißig Jahren Matratzen.“





Es geht bei diesem Beispiel nicht darum, ob die Matratze jetzt für diesen Kunden richtig ist oder nicht. Es soll vielmehr zeigen, in welche Nöte manche Menschen kommen, die mit dem inneren Konflikt „Du darfst Deinem eigenen Urteil nicht vertrauen“ zu tun haben.

Es geht nicht darum, gute Ratschläge von anderen Menschen anzunehmen. Es geht vielmehr darum, ob Sie den inneren Freiraum haben, dass Ihr eigenes Urteil auch zählt.

In der letzten Finanzkrise haben Millionen Menschen weltweit Geld verloren, weil sie ihr Geld in windige Anlageprodukte investierten, die sie selbst nicht verstanden.

In jedem guten Börsenberater steht der Rat, keine Geldanlage zu kaufen, die man nicht selbst verstehe. Doch genau dies haben viele Menschen getan, weil sie Ihrem Bankberater oder einer Börsenzeitschrift mehr vertrauten als sich selbst.

Das 1. Gebot lautet: **„Ich darf meine Gefühle spüren und ernstnehmen.“**

Es heißt nicht: Ich muss mich immer nach meinen Gefühlen richten.

Wenn ich mich an der Leiste operieren lasse, muss ich mich nicht über die Schwierigkeiten der Operation informieren. Ich kann mich dem Arzt meines Vertrauens überlassen. Doch *wem* ich mich in einem solchen Fall anvertraue, kann mir niemand abnehmen.

Wie entsteht dieser Konflikt?

Meist durch Beziehungserfahrungen in Kindheit und Jugend, bei dem uns die eigene Urteilsfähigkeit direkt oder indirekt abgesprochen wird.

Kommen Ihnen diese Sätze bekannt vor:

„Was weißt Du schon?“

„Werde erst mal älter, bevor Du hier mitreden kannst.“

„Du weißt gar nichts.“

„Das verstehst Du erst, wenn Du größer bist.“

„Du weißt ja gar nicht, was Du wirklich willst.“

„Wenn Du selber mal Geld verdienst (Kinder hast, alt bist etc.) wirst Du sehen, dass ich Recht habe.“

Natürlich gibt es noch mehr dieser Sätze. Sie alle können bewirken, dass ein Mensch früh beginnt, seinen Gefühlen und seinem misstrauen und zu glauben, dass es

eigenen Urteilsvermögen zu andere meistens oder immer





Der 6-Wochen-Emailkurs gegen Burnout

besser können oder wissen.

Wenn Sie nein zu etwas oder jemandem sagen wollen, können Sie dabei aber vor allem Ihrem eigenen Urteil oder Ihrem Gefühl vertrauen.

Beispiel:

Ein Kollege bittet Sie, heute zwei Stunden länger da zu bleiben, weil ein wichtiger Auftrag eines Kunden noch bearbeitet werden müsse. Sie haben aber für diesen Abend sich Konzertkarten besorgt und freuen sich schon lange auf dieses Ereignis.

Sie sagen: „Ich kann heute leider nicht. Ich habe schon was vor.“

Kollege: „Was haben Sie denn Dringendes vor?“

Sie sagen: „Ich habe Konzertkarten und freue mich schon seit Wochen auf diesen Abend.“

Kollege: „Aber Ihr Kollege bleibt auch länger da und geht nicht zum Elternabend.“

Sie sagen: „Aber ich möchte wirklich nicht.“

Kollege: „Ehrlich gesagt, finde ich einen Elternabend wichtiger als ein Konzert. Sie nicht?“

Sie sagen: „....“

Kollege: „Ich wusste, dass ich mich auf Sie verlassen kann.“

Wieder geht es nicht darum, wie man eine solche knifflige Situation „richtig“ löst. Es geht vielmehr um Ihr Recht, Ihren Gefühlen folgen zu dürfen – nicht zu müssen.



Eng verbunden damit ist auch die Erlaubnis, nicht alles wissen zu müssen. In manchen Ländern kann es verwirrend sein, nach dem Weg zu fragen. Bereitwillig gibt der Gefragte Auskunft, man folgt den detaillierten Anweisungen, um nach einer Weile festzustellen, dass die Auskunft falsch war.

Fragt man den nächsten hilfsbereiten Passanten, kann es passieren, dass dieser einen, nach demselben Ziel gefragt, in die entgegengesetzte Richtung schickt.

In solchen Ländern gilt es als Fehler, etwas nicht zu wissen. Auch wenn man keine Ahnung hat, schickt man den Ortsunkundigen lieber in eine falsche Richtung.

Wenn Sie nein sagen und sich besser abgrenzen wollen, ist es wichtig, Ihre Gefühle zu spüren und sie ernstnehmen.





Das Abgrenzen fällt hier Menschen schwer, die schon als Kind öfter erfahren haben, dass ihr Nichtwissen gerügt oder verurteilt wurde. Vor allem kontrollierende Eltern verlangen unsinnigerweise von ihrem Kind, dass es sämtliche Folgen seiner Handlungen im Voraus abschätzen und berechnen müsse.

Vor allem Menschen, die offen oder verdeckt Schuldgefühle erzeugen wollen, pochen darauf, dass man immer alles wissen müsse bzw. alle eventuellen Folgen seines Handelns im Voraus kalkuliert haben müsse.

Kunde: „Ich will jetzt einen genauen Termin haben, wann mein Laptop repariert ist.“

Service-Mitarbeiter: „Das weiß ich nicht.“

Kunde: „Warum wissen Sie das nicht? Arbeiten Sie noch nicht so lange hier?“

Service-Mitarbeiter: „Doch, schon über sechs Jahre aber wann Ihr Laptop genau fertig ist, weiß ich trotzdem nicht.“

Kunde: „Und warum wissen Sie das nicht? „

Service-Mitarbeiter: „Weil ich es nicht weiß.“

Kunde: „Was glauben Sie, was passieren würde, wenn ich in meinem Beruf als Arzt auch einfach einem Patienten sagen würde, dass ich etwas nicht weiß.“

Service-Mitarbeiter: „Das weiß ich auch nicht.“

Die Technik „CD mit Sprung“

Eine einfache Technik, die jedoch nicht leicht in der Durchführung ist, heißt: CD mit Sprung. Dabei sagen Sie einfach, dass Sie die Position des Anderen verstehen – und bleiben bei Ihrem Nein.

Ohne Begründung.

Das mag Ihnen anfangs schwerfallen, weil wir oft konditioniert sind, unsere Entscheidungen gut zu begründen oder zu rechtfertigen. Doch jede Begründung schwächt Ihr Nein, weil Ihr Kontrahent Ihre Begründung angreifen kann.





Beispiel:

Angenommen, Sie wollen etwas umtauschen und der Verkäufer will Ihnen statt des Geldes nur einen Gutschein anbieten:

Sie sagen: „Nein, ich möchte keinen Gutschein.“

Der Verkäufer fragt: „Warum denn nicht?“

Sie sagen: „Weil ich nicht weiß, ob ich in der nächsten Zeit etwas bei Ihnen kaufen werde.“

Verkäufer: „Das macht gar nichts. Unsere Gutscheine haben keine Einlösungsfrist.“

Sie sagen: „Aber ich wohne nicht hier und weiß nicht, wann ich wieder hier herkomme.“

Verkäufer: „Kein Problem, wir haben einen Online-Shop. Da können Sie von überall einkaufen und Ihren Gutschein einlösen.“

Sie lügen: „Aber ich habe eine unheilbare Krankheit und nur noch zwei Wochen zu leben.“

Verkäufer: „Unsere Gutscheine sind übertragbar.“

Sie sehen, Ihre noch so überzeugenden Begründungen können von einem talentierten Verkäufer ausgehebelt werden.

Ganz anders bei der Technik „**CD mit Sprung**“.



Sie sagen: „Nein, ich möchte keinen Gutschein, ich möchte mein Geld zurück.“

Verkäufer: „Das geht nicht.“

Sie: „Ich verstehe Ihren Standpunkt und ich will mein Geld zurück.“

Verkäufer: „Das machen wir grundsätzlich nicht. Wir tauschen nur gegen Gutschein um.“

Sie: „Es interessiert mich nicht, wie Sie das grundsätzlich machen. Ich will jedenfalls mein Geld zurück.“

Verkäufer: „Warum wollen Sie denn keinen Gutschein? Sie kaufen doch öfters hier ein.“

Sie: „Ich verstehe, was Sie meinen- und ich will mein Geld zurück.“

Verkäufer: „Das kann ich nicht entscheiden.“

Sie: „Ich verstehe. Dann rufen Sie jemanden her, der das entscheiden kann.“

Verkäufer: „Unser Geschäftsführer ist gerade mit einem anderen Kunden beschäftigt, kommen Sie doch ein anderes Mal vorbei.“

Sie: „Ich habe keine Zeit noch mal vorbeizukommen, sagen Sie ihm Bescheid, dass ich auf ihn warte.“

Verkäufer: „Sie sind aber stur.“

Sie: „Vielleicht bin ich hartnäckig. Sagen Sie Ihrem Geschäftsführer jetzt bitte Bescheid, dass ich mein Geld zurück haben will.“





**Und jetzt können Sie
das
Gelesene umsetzen.**

1. Schreiben Sie hier auf, welche Einstellungen Sie zu Konflikten haben.

Und was Ihnen einfällt, woher diese Einstellungen rühren.





2. Bei welchen Gelegenheiten könnten Sie demnächst die Technik „CD mit Sprung“ anwenden?





In dieser 1. Lektion ging es um diese Themen:

- Warum ist Neinsagen und Abgrenzen so schwer?
- Zwei Leitlinien dieses Kurses
- Ihre neuen zehn Gebote
- Gebot Nr. 1: „Ich darf meine Gefühle spüren und ernstnehmen.“
- Technik „CD mit Sprung“

In 4 Tagen kommt Ihre nächste Lektion.

Darin geht es um:



- Welche dieser 5 Fehler beim Neinsagen machen Sie am häufigsten?
- Brave Töchter und Söhne sind beliebt und scheinen unentbehrlich.
- Die negativen Folgen, wenn Sie zu selten nein sagen.
- Mit Achtsamkeit reflektieren lernen.
- Gebot Nr. 2 „Mein Leben gehört mir.“
- Technik „Kritik hinterfragen“
- Umsetzung: Achtsam Ihren Alltag begleiten

Bis dahin viel Erfolg beim Umsetzen

wünscht Ihnen Ihr

