

## Explorationsphase

### 1. Beschreibung der Situation

Was ist in der Situation genau geschehen? Versuchen Sie zunächst, eine möglichst kurze schwierige Situation mit konkretem Anfangs- und Endpunkt zu identifizieren. Sie sollten dann die Szene rein aus der Beobachterperspektive beschreiben, also *ohne Gedanken und Gefühle*. Stellen Sie sich vor, Sie seien der Regisseur eines Films und schreiben zunächst nur auf, was der Zuschauer auf der Leinwand sieht. Fassen Sie möglichst kurz und prägnant das Wesentliche in ›Ich-Form‹ zusammen.

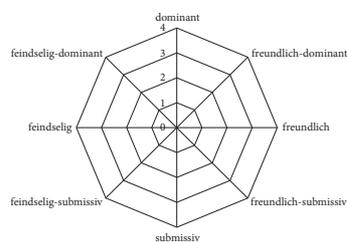
Die Situation endet immer mit Ihrem Verhalten, z. B. in der Form »Ich sage nichts und gehe weg.«

### 2. Gedanken/«Kopfkino»

Im zweiten Schritt geht es nun darum, einen oder mehrere wichtige Gedanken aufzuschreiben, die Ihnen in der obigen Situation in den Kopf kamen. Wir nennen diesen Teil deshalb auch »Kopfkino«. Es geht dabei nicht um jene Gedanken, die Sie eventuell vor oder nach der Situation hatten, sondern darum, solche Gedanken zu finden, die Sie in dieser Situation gebracht haben, das Verhalten zu zeigen, dass Sie unter 1. aufgeschrieben haben.

### 3. Verhalten

Wie haben Sie sich in der Situation ganz genau verhalten? Stellen Sie sich vor, eine Kamera Ihres Filmausschnittes zoomt Sie heran, so dass Körpersprache, Gestik, Mimik, Sprache etc. genau zu beobachten sind. Zu welcher Kiesler Kreis Position passt das Verhalten, das Sie in der Situation gezeigt haben, am besten? Um herauszufinden, ob Sie sich in der oberen (offenen) oder unteren (verschlossenen) Hälfte des Kiesler-Kreises befanden, fragen Sie sich »Habe ich gesagt, was ich dachte?« und um herauszufinden, ob Sie sich auf der rechten (freundlichen) oder linken (distanzierten / feindseligen) Seite des Kiesler-Kreises verhalten haben, fragen Sie sich »Habe ich mich X gegenüber nahe gefühlt oder wollte ich von X Abstand?«



**4. Tatsächliches Ergebnis (TE)**

Schreiben Sie noch einmal auf, wie Sie sich am Ende der Situation verhalten haben. Sie können dafür einfach den letzten Satz Ihrer Situationsbeschreibung übernehmen. Was waren die (kurz- und langfristigen) Konsequenzen dieses Verhaltens? Wie haben Sie sich gefühlt?

**5. Erwünschtes Ergebnis (EE)**

Was hätten Sie ganz konkret in der Situation anders machen können? Hierbei geht es ausschließlich um IHR VERHALTEN. Sich zu wünschen, dass Ihr Gegenüber sich anders verhält, wird ein frommer Wunsch bleiben, solange Sie sich nicht anders VERHALTEN. Was ist Ihr erwünschtes Ergebnis?

**6. Vergleich zwischen tatsächlichem (TE) und erwünschtem Ergebnis (EE)**

Haben Sie in der in der Situation erreicht, was Sie wollten?

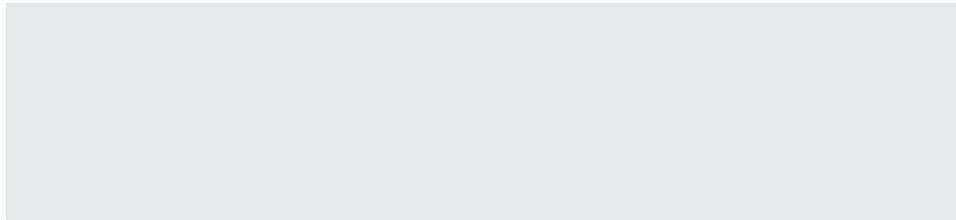
Ja       Nein      Warum nicht? Was stand Ihnen im Weg?

**LÖSUNGSPHASE**

Nachdem wir die Situation nun analysiert haben, beginnen wir damit, die Hindernisse aus dem Weg zu räumen, die Ihnen bei der Umsetzung Ihres erwünschten Ergebnisses im Weg standen.

**1. Revisionen**

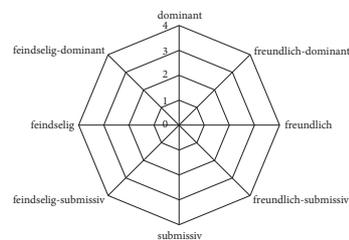
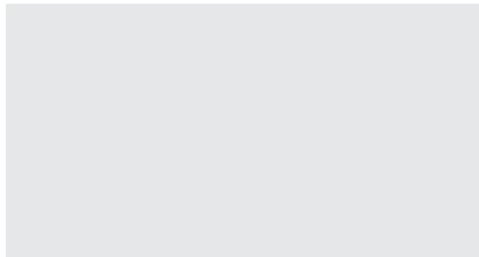
Schauen Sie sich den bzw. die Gedanken an, den / die Sie unter 2. in der Explorationsphase notiert haben. Fragen Sie sich, ob Ihnen dieser Gedanke dabei hilft, Ihr neu formuliertes EE umzusetzen. Würde er Sie darin bestärken, Ihr EE in die Tat umzusetzen? Wenn nein, formulieren Sie diesen in einen hilfreichen Gedanken um, der Sie direkt zum erwünschten Ergebnis bringt. Formulieren Sie, wenn Sie möchten, auch einen kurzen »Mutmachsatz« bzw. »Schlachtruf«!



Schauen Sie sich nun auch den 2. oder 3. Gedanken an und fahren Sie wie mit dem 1. Gedanken fort.

## 2. Verhalten

Welche Kiesler Kreis Position passt am besten zu Ihrem EE? Was ist für Sie realistisch umsetzbar? Worauf müssen Sie bzgl. der Körpersprache, Gestik, Mimik und Stimme achten?



## 3. Rollenspiel

Super! Bis hierhin haben Sie alles geschafft. Nun ist es entscheidend, dass Sie Ihr EE im Rollenspiel üben! Spielen Sie die Situation möglichst mehrere Male – bis Sie Sicherheit und Selbstvertrauen gewonnen haben.

## 4. Neues Gefühl, Generalisierung und Take Home Message

Wie hat sich das neue Verhalten für Sie angefühlt? Gibt es andere, ähnliche Situationen, bei denen Sie das neu erlernte Verhalten (EE) anwenden könnten? Formulieren Sie für sich eine »Take Home Message«!

