

# Ab heute alles anders!?

---

Strategien der  
Selbstveränderung  
Von  
Johannes Vennen

# Ein kleines Quiz

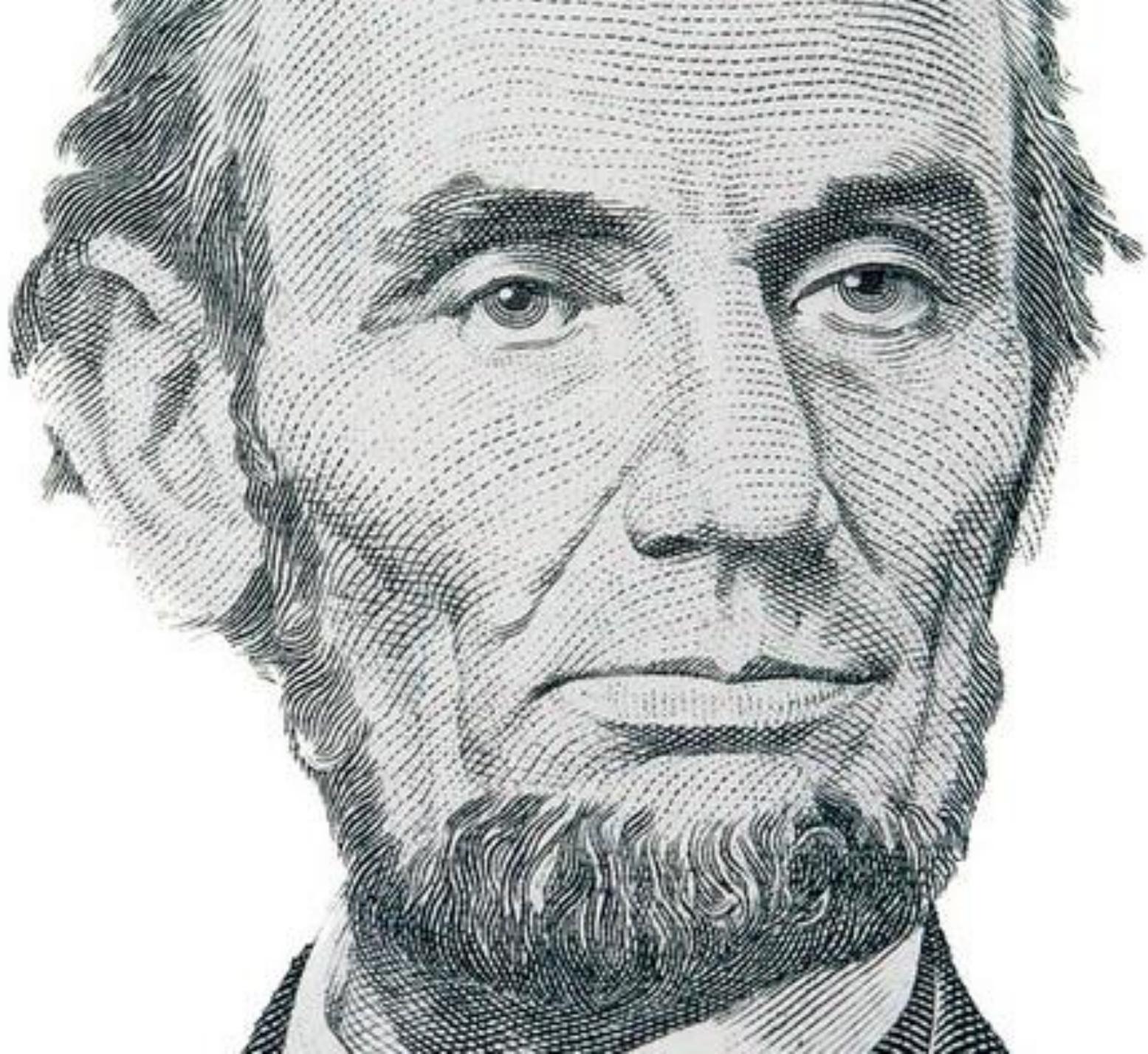
---

- 1809 in Kentucky geboren
- Nur ein Jahr zur Schule
- Rechtswissenschaften im Selbststudium
- Hat als Anwalt in bescheidenen Verhältnissen gelebt und gearbeitet
- 3 x bei Wahlen gescheitert

# Quiz

---

- 1860 ist er Präsident geworden
- ... und hat die Sklaverei abgeschafft



# Was können wir lernen?

---

- Er hatte eine Vision
- Wir brauchen Ziele...
- Nämlich wirksame Ziele
- Was zeichnet solche Ziele aus?

# Kriterien für wirksame Ziele

---

- Lerntheorie, systemische Therapie
- Wirksame Ziele sind:
  - Positiv formuliert
  - Konkret beschrieben
  - Selbst erreichbar
  - Attraktiv

# Kriterium Positiv-konkret

---

- Ich beschreibe positiv und konkret, also für mich und andere wahrnehmbar, was ich ändern möchte
- Leitfrage: wenn ich das Ziel erreicht habe, was mache oder wie verhalte ich mich dann anders als heute? Woran merke(n) ich oder andere, dass ich das Ziel erreicht habe?

# Beispiel Lincoln

---

- Ich will US-Präsident werden

# Beispiel: Gesundheitsziele

---

- Ich gehe zu den Krebsvorsorgeuntersuchungen
- Ich trinke 2 l Wasser täglich
- Innerhalb des nächsten Jahres jogge zweimal in der Woche für ca. 30 min.

# Kriterium ‚Attraktiv- motivierend‘

---

- Ziel steht in Zusammenhang mit zentralen Bedürfnissen/Anliegen
- Wenn ich das Ziel erreicht habe: was wäre in meinem Leben gewonnen? Was macht das Ziel reizvoll?

# Kriterium ‚Attraktiv- motivierend‘

---

- Attraktiv sind Ziele, mit denen ich mich identifizieren kann
- Unterscheidung Annäherungs- und Vermeidungsziele
- Bei Annäherungszielen geht es um positiv besetzte Zustände oder Handlungen, z.B. Partnerschaft, Leistung, Status
- Bei Vermeidungszielen geht es um die Vermeidung unangenehmer Zustände, z.B. Kritik, Hilflosigkeit, Alleinsein

# Kriterium ‚Attraktiv- motivierend‘

---

- Annäherungsziele wichtiger als Vermeidungsziele
- Tat-Sünden machen mehr Spaß als Unterlassungs-Sünden
- Ein Seitensprung macht mehr Freude als Fahrerflucht

# Beispiel Lincoln

---

- Was macht Präsidentschaft attraktiv?
- Macht, Selbstbestimmung
- Reputation, historische Bedeutung
- Status/Privilegien
- Leistung

# Männliche Annäherungsziele

---

- Versorger sein
- Aktiver Vater oder Großvater sein
- Fitness
- Körperliche Attraktivität
- Berufliche Leistungsfähigkeit
- Potenz



# Exkurs mit Willi

---

- Männer unter Strom
- Willi ein relaxter Typ
- Männer fremdbestimmt
- Willi ist eigenwillig....
- ... und richtig spitze
- Aber nur wenn sie ihn gut behandeln

# Was Willi gut tut:

---

- Sport fördert die Lust
- Ausreichend Schlaf
- ‚Gemeinsames Training‘
- Ausbalanciertes Leben (Stress – Entspannung)
- Entspannung führt zur Spannung
- Zu viel Kummer, keine Nummer!

# Commitment

---

- Mit Commitment ist die Verbundenheit mit einem Ziel gemeint
- Commitment meint vor allem: öffentlich machen
- Spielt auch in der Verkaufspsychologie eine Rolle
- Wie für meine Gesundheitsziele umsetzbar?

# Commitment

---

- Sprechen Sie über Ihre Gesundheitsziele
- Notieren Sie Ihre Ziele
- Suchen Sie sich Gleichgesinnte
- Überlegen Sie sich, wer Sie wie unterstützen kann

# Selbstwirksamkeit

---

- Selbstwirksamkeitserwartung meint die Erwartung, dass ich mit meinen Kompetenzen Ziele erreichen kann.
- Umgangssprachlich: Selbstvertrauen oder Selbstachtung
- Wichtiges Thema in den Beratungen
- Remoralisierung der Patienten

# Selbstachtung

---

- Folgende Impulsfragen:
- Welche Erfolge hatte ich im bisherigen Leben?
- Welche Stärken stecken hinter den Erfolgen?
- Wofür werde ich respektiert oder geachtet?
- Was achte ich selber an mir?

# Fazit:

---

- Veränderung ist möglich
- Bei positiven, konkreten und attraktiven Zielen
- getragen von der Erkenntnis, dass Rückschläge dazu gehören
- Auf der Basis eines soliden Selbstvertrauens

# Fazit:

---

- Und dem Wissen, dass es auch ganz geil ist,
- ein Hodenträger zu sein.
- Ich bin doch noch gar nicht fertig!
- Das Beste kommt noch:

# Fazit:

---

- Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!