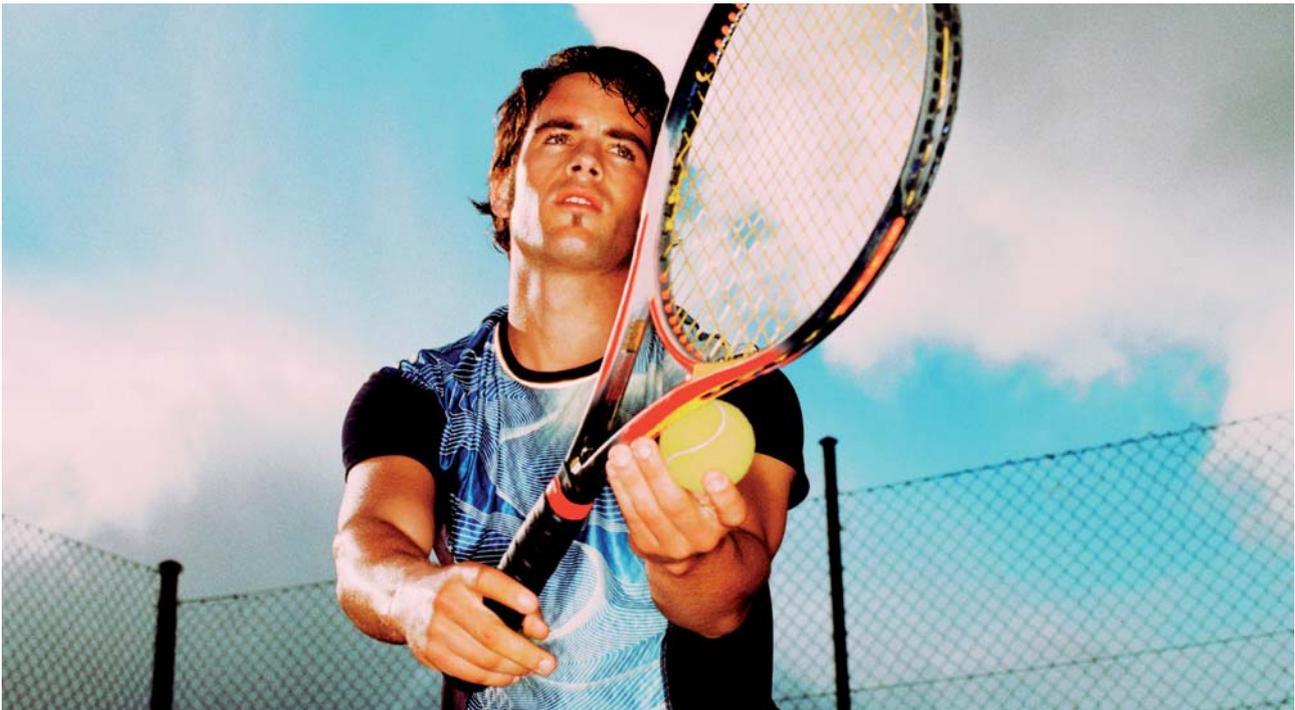


Mentale Stärke

Erfolg beginnt im Kopf



Business-Bereich

Management

Personal

Führung

Erfolg & Karriere

Kommunikation

Marketing & Vertrieb

Finanzen

IT & Office

Sofort-Nutzen

Sie erfahren:

- was mentale Stärke im Alltag bewirkt.
- wie Sie das Mentaltraining umsetzen.
- wie Sie banale Dinge schnell erreichen.
- wie Sie Ihre Glaubenssätze transformieren.
- wie Sie mit Visualisierungen Ihr eigenes Drehbuch schreiben.

Sie können:

- Ihre Ziele mental programmieren.
- mit der Dreifingertechnik umgehen.
- Ihre beschränkten Glaubenssätze auflösen.
- sich mit PEP fit klopfen.
- Ihre Nervosität vor wichtigen Reden zähmen.

Autorin

Heike Eberle

Dipl.-Betriebswirtin, Kommunikationstrainerin
Im Schallschen Garten 2
D-76829 Landau

Telefon: +49 (0)6341 9555 10
Fax: +49 (0)6341 9555 39
E-Mail: Heike.Eberle@eberlebau-landau.de

www.eberlebau-landau.de
www.klug-managen.de



Heike Eberle, Jahrgang 1967, ist mit Herzblut Unternehmerin, Trainerin und Autorin.

Seit zwölf Jahren ist sie im eigenen Baubetrieb engagiert, der trotz vieler Turbulenzen gut dasteht. Das beweist Ihre mentale Stärke. Sie weiss: Nur derjenige, der innerlich stabil ist, übersteht die Turbulenzen im Aussen.

Mittlerweile gilt sie als Baufüchsin und gibt das, was sie mit Leib und Seele im familiengeführten Baubetrieb lebt, an offene und neugierige Unternehmen in Form von Trainings und Beratungen weiter.

Sie ist ein Bewegungsmensch. Sie ist glücklich, wenn sie etwas bewegen und Dinge nach vorne treiben kann. Sie liest, spielt Tennis, bloggt, joggt, surft im Internet und lernt gerne jeden Tag etwas dazu.

Impressum

WEKA Business Dossier

Mentale Stärke – Erfolg beginnt im Kopf

Satz: Ivo Lüthi
Korrektur: Linda Burgher

WEKA Business Media AG
Hermeschloostrasse 77
8048 Zürich
Tel. 044 434 88 34
Fax 044 434 89 99
info@weka.ch
www.weka.ch

4. Auflage 2015

VLB – Titelaufnahme im Verzeichnis Lieferbarer Bücher:
ISBN: 978-3-297-01555-1

© WEKA Business Media AG, Zürich

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werks darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet oder verbreitet werden.

Inhalt

Mentale Stärke – Erfolg beginnt im Kopf

Mentales Vorwort: Im Sport hat mentales Training längst Einzug gehalten	4
Mentale Stärke	5
Was heisst es mental stark zu sein?	5
Warum fehlt es uns an mentaler Stärke?	6
Gewonnen wird im Kopf	8
Mentale Einstellung	10
Ziele definieren	11
Die Energie folgt der Aufmerksamkeit	13
Der Atem ist pure Lebensenergie	14
Blockaden auflösen (Gedanken machen den Weg frei)	15
Wege zur mentalen Stärke	21
Innere Dialoge	21
Innerer Fokus	22
Innere Führung	24
Innere Kraftbilder	24
Mentale Stärke im Alltag	25
Im Stau – die Dreifingermethode	25
In schwierigen Kundengesprächen.....	26
Vor grossen Auftritten	27
Fazit: Auf den Punkt gebracht	29
Literatur	30

Mentales Vorwort: Im Sport hat mentales Training längst Einzug gehalten

Jeden Sommer das Gleiche. Vor dem ersten Interclubspiel Nervenkitzel und höchste Anspannung bei den Spielern. Wer ist der Gegner? Wie spielen die? Kann man seine Leistungsklasse halten? Ist man konditionell fit, um ein ellenlanges Match in der Bruthitze zu überstehen? Ja, das alles sind Fragen, die die Spieler vor dem Match tausendmal denken. Und dann rückt das erste Spiel näher.

Durchfall, wacklige Beine, dünne Schlaghand – das sind nur einige Wirkungen auf der Körperebene. Vielen Spielern sitzt die Versagensangst so sehr im Nacken, dass sie weit unter ihren Leistungsmöglichkeiten bleiben. Im Training spielen sie Weltklasse, doch im Match können sie das nicht umsetzen. Jammerschade. Verzweifelt fassen sie es selbst nicht wie schlecht sie spielen können. Die Schläge landen nur im Halbfeld und die mental stärkeren Gegner hauen ihnen die Bälle um die Ohren.

Wer sich als Verlierer sieht, verliert das Spiel, obwohl er technisch und körperlich seinem Gegner tausend Mal überlegen ist. Zu Unrecht?

«Schuld» an diesen Abläufen ist nicht die Fitness oder die Schlagtechnik, sondern die mentale Verfassung. Im entscheidenden Moment, am Wettkampftag, laufen im Kopf negative Programme ab, die den Akteur behindern, zu seiner Bestleistung aufzufahren.

Für einen guten Spieler, der im Training wie ein Weltmeister spielt, ist das enttäuschend und frustrierend. Oft stürzt er während des Wettkampfes in ein tiefes Loch, das ihm sogar den Spass am Tennis madig macht.

Im Sport weiss man mittlerweile, dass nicht nur körperliche, sondern auch mentale Fitness über den Sieg entscheidet. Gerade die Welttenniselite Becker, Agassi und Federer haben das oft genug bewiesen. Sie können ein anfänglich gegen sie laufendes Spiel aus eigener Kraft drehen und gehen als Sieger vom Platz.

So wie im Spitzensport, so hängt auch der Erfolg im Business nicht selten am «mentalen» Faden. Ein Universitätsabsolvent versagt im entscheidenden Moment bei seiner mündlichen Prüfung, ein Manager wird plötzlich vor einer Menschengruppe kreidebleich und ein Mediziner «pfuscht» bei einer wichtigen Operation.

Lange hat man die Wirkung des Mentaltrainings nicht ernst genommen und unter den Teppich gekehrt. Heute weiss man, dass die inneren Saboteure, Zweifler und Monster mit mentaler Kraft zu besiegen sind.

Mentale Stärke lässt sich trainieren. Die schlechte Nachricht: Sie fällt uns nicht zu. Die gute Nachricht: Jeder kann es! Wer mental gut drauf ist, erreicht mehr. Er wächst über sich hinaus. Wie heisst es so schön: Jedes Spiel wird im Kopf gewonnen!

Selbstmanagement

Sich selbst schonend und effektiv führen



Business-Bereich

Management

Personal

Führung

Erfolg & Karriere

Kommunikation

Marketing & Vertrieb

Finanzen

IT & Office

Sofort-Nutzen

Sie erfahren:

- was Sie brauchen, um sich selbst zu managen.
- was Sie an- und umtreibt.
- wie Sie mit Störungen umgehen können.
- wie Sie Ihren «idealen Tag» planen.

Sie können:

- Ihre Kräfte und Zeit beruflich und privat richtig einsetzen.
- Wichtiges von Dringendem unterscheiden.
- Prioritäten setzen und nach diesen arbeiten.
- besser Nein sagen.
- sich selbst besser einschätzen.
- besser mit Stress umgehen.

Autorin

Heike Eberle

Dipl.-Betriebswirtin, Kommunikationstrainerin
Im Schallschen Garten 2
D-76829 Landau

Telefon: +49 (0)6341 9555 10
Fax: +49 (0)6341 9555 39
E-Mail: Heike.Eberle@eberlebau-landau.de

www.eberlebau-landau.de
www.klug-managen.de



Heike Eberle, Jahrgang 1967, ist mit Herzblut Unternehmerin, Trainerin und Autorin.

Seit zwölf Jahren ist sie im eigenen Baubetrieb engagiert, der trotz vieler Turbulenzen gut dasteht.

Mittlerweile gilt sie als Baufüchsin und gibt das, was sie mit Leib und Seele im familiengeführten Baubetrieb lebt, an offene und neugierige Unternehmen in Form von Trainings und Beratungen weiter.

Sie ist ein Bewegungsmensch. Sie ist glücklich, wenn sie etwas bewegen und Dinge nach vorne treiben kann. Sie liest, spielt Tennis, bloggt, joggt, surft im Internet und lernt gerne jeden Tag etwas dazu.

Impressum

WEKA Business Dossier

Selbstmanagement – Sich selbst schonend und effektiv führen

Satz: Peter Jäggi
Korrektur: Urs Bochsler

WEKA Business Media AG
Hermetschloostrasse 77
8048 Zürich
Tel. 044 434 88 34
Fax 044 434 89 99
info@weka.ch
www.weka.ch

3. Auflage 2016

VLB – Titelaufnahme im Verzeichnis Lieferbarer Bücher:
ISBN: 978-3-297-00522-4

© WEKA Business Media AG, Zürich

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werks darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet oder verbreitet werden.

Inhalt

Selbstmanagement – Sich selbst schonend und effektiv führen

1. Die Turbulenzen des Alltags	4
2. Arbeitstechniken	5
Das Pareto-Prinzip: Wenn weniger mehr ist	5
Effektiv ist nicht effizient und umgekehrt	7
Welche Aufgaben will/muss ich erledigen?	8
Was ist mir wirklich wichtig?	11
3. Das Ich im Fokus	14
Innere Blockaden lösen	14
Gewohnheiten und Sprachgewohnheiten	20
Der Schmerzkörper	21
Instrumente zur Selbstmotivation	21
4. Pragmatische Ansätze	22
Realistische Ziele setzen und verfolgen	22
Schritt für Schritt mit der Salamtaktik ans Ziel!	23
5. Literaturverzeichnis	30

1. Die Turbulenzen des Alltags

Tausend Aufgaben, schrillende Telefone, prall gefüllter Terminkalender – die Aussenwelt mag uns beherrschen. Die wachsenden Kundenwünsche und die nicht warten könnende Gesellschaft machen uns das Leben schwer. Wenn wir es nicht schaffen, das Einströmende zu bewältigen, sehen wir kein Land in Sicht.

Sind wir den steigenden Anforderungen überhaupt noch gewachsen? Können wir in den nächsten Jahren nicht dem rasanten Veränderungstempo Schritt halten? Oder gehen wir eines Tages sang und klanglos unter?

Ohne Frage, das Leben bietet uns eine wahre Landschaft an vielfachen Herausforderungen. Das Mehr an Angeboten spiegelt sich am Mehr an Aufgaben. Um damit klar zu kommen, müssen wir uns selbst im Griff haben. Wir müssen uns *bewusst* entscheiden, wir müssen *bewusst* selektieren und wir müssen *bewusst* lernen, uns selbst zu managen.

Über Selbstmanagement ist in den letzten Jahren viel geschrieben worden und es wurde nicht selten mit Zeitmanagement gleichgesetzt. Meiner Ansicht nach ist Selbstmanagement viel mehr: Sich Selbst kennen zu lernen, um sich selbst managen zu können. Denn, wenn Sie sich nicht selbst managen, tut es ein Anderer. Nämlich die Aussenwelt, die Ihnen im Nacken liegt. Wenn Sie sich nicht abgrenzen, tanzen Ihnen Ihre Mitmenschen regelrecht auf der Nase herum. Wenn Sie sich nicht behaupten, bringen die Mitmenschen Sie um Ihren eigenen Verstand.

Selbstmanagement ist letztlich Gesundheitsmanagement: Wenn Sie wissen, was Sie wollen, dann leben Sie nach Herzenslust und somit auch gesund. Es ist mittlerweile erwiesen, dass sich jede mentale Schwächung auf der Körperebene manifestieren kann. Manager, die ständig über ihr Leistungsvermögen hinaus Vollgas geben, landen mit einem Magengeschwür im Krankenhaus. Manager, die permanent an ihrer Leistungsgrenze sind, leiden unter dauerhaften Schlafstörungen. Und Manager, die ihre Arbeit und ihre Mitarbeiter nicht lieben, provozieren über kurz oder lang einen Herzinfarkt.

Das muss nicht sein. Doch diese Schwächen zu erkennen, bedarf eines klaren Blickes. Ist dieser Blick vernebelt, weil wir immerzu im Aussen agieren, so stossen wir nicht auf das, was wir wirklich wollen. Unsere Gefühle und Wünsche können nicht an die Oberfläche kommen. Sie bleiben im Verborgenen. Die wichtigste Lebensfrage «Welche Vision und Mission haben Sie?» bleibt ein Leben lang unbeantwortet. Ihre Unzufriedenheit wächst.

Wenn Sie jedoch Ihren Lebenssinn und Ihre Lebensaufgabe kennen, dann wissen Sie, wo Ihre Reise hingeht. Dann sind Sie sich selbst am nächsten. In Ihnen ruht die Weisheit, sich selbst gut und klug zu managen.

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben sich für dieses Dossier entschieden, weil Sie selbst spüren, an Ihrer Situation, an Ihrem Leben etwas verändern zu wollen. Sie fühlen sich über- oder unterfordert, wünschen sich mehr Zeit für das Wesentliche oder suchen hierzu greifbare Anregungen. Dann lade ich Sie herzlich dazu ein, folgende Seiten nicht nur zu lesen, sondern auch zu verinnerlichen.

Selbstmarketing

Sich erfolgreich positionieren



Business-Bereich

Management

Personal

Führung

Erfolg & Karriere

Kommunikation

Marketing & Vertrieb

Finanzen

IT & Office

Sofort-Nutzen

Sie erfahren:

- worin das Geheimnis einer erfolgreichen Selbstvermarktung liegt
- welche Arten von Leistungen es gibt und welche Leistungen sich verkaufen lassen
- welche psychologischen Mechanismen dem Selbstmarketing zugrunde liegen
- welche Dos und Don'ts Sie beachten sollten
- wie man über sich und seine Erfolge spricht – und dabei sympathisch bleibt

Sie können:

- sich in Ihrem Umfeld prägnanter positionieren
- andere leichter überzeugen und für sich gewinnen
- Ihr Netzwerk ausbauen und gezielt für Ihr Selbstmarketing nutzen
- einen knackigen Elevator Pitch formulieren
- selbstbewusster und souveräner auftreten – beruflich und privat

Autorin

Dr. Petra Wüst ist eine der profiliertesten Expertinnen auf dem Gebiet des Self Branding. Sie leitet das Beratungsunternehmen Wüst Consulting in Basel und ist international als Beraterin, Trainerin und Referentin tätig.

Die Ökonomin und Psychologin ist Autorin mehrerer namhafter Bücher über Self Branding und Selbst-PR. Ihre Bücher «Self Branding für Manager» (2006) und «Gezielt einmalig» (2008) waren auf den Bestsellerlisten des Wirtschaftsmagazins «Bilanz» und der «Financial Times Deutschland»; das Buch «Profil macht Karriere. Mit Self Branding zum beruflichen Erfolg» (2010) war Finalist für den Preis «Trainerbuch des Jahres 2010». Auch ihr neuestes Buch «Schüchtern war gestern» (2012) erntet in der Presse grosses Lob.

Zudem unterrichtet Petra Wüst an verschiedenen Schweizer Hochschulen, unter anderem der Universität Lausanne und der Hochschule Luzern.



Wüst Consulting

Malzgasse 15
CH-4052 Basel
Telefon +41 61 271 82 84
info@wuest-consulting.ch
www.wuest-consulting.ch

Impressum

WEKA Business Dossier

Selbstmarketing – sich erfolgreich positionieren

Satz: Tonio Schelker

WEKA Business Media AG
Hermetschloostrasse 77
8048 Zürich
Tel. 044 434 88 34
Fax 044 434 89 99
info@weka.ch
www.weka.ch

4. Auflage 2017

VLB – Titelaufnahme im Verzeichnis Lieferbarer Bücher:
ISBN: 978-3-297-00567-5

© WEKA Business Media AG, Zürich

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werks darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet oder verbreitet werden.

Inhalt

Selbstmarketing – sich erfolgreich positionieren

Einleitung	4
Das Geheimnis Ihres erfolgreichen Selbstmarketings	6
1. Regel: Menschen kaufen nur, was echt ist	6
2. Regel: Menschen kaufen nur, was sie emotional berührt	7
3. Regel: Menschen kaufen nur, was ihnen einen Nutzen bringt.....	8
Wie Sie sich von anderen abheben	10
Finden Sie Ihren USP	10
Verfolgen Sie Ihre Ziele	12
Erbringen Sie Leistungen, die wirken	13
Auch auf das Umfeld kommt es an	16
Nutzen Sie Ihr Netzwerk	16
Finden Sie Ihre Bühne	18
«Tue Gutes und sprich darüber!» – Ja, aber wie?	19
Loben Sie sich selbst!.....	19
Treten Sie auf.....	22
Verpacken Sie sich erfolgreich.....	25
Gestalten Sie Ihre Online-Marke.....	27
Formulieren Sie Ihren Elevator Pitch – kurz und knackig!	29
Fazit: Die wichtigsten Dos & Don'ts	32
Literatur	34

Einleitung

Gutes Selbstmarketing kann man lernen.

Wer sich heute in der Wahrnehmung seiner Mitmenschen durchsetzen will, wer sichtbar und erlebbar sein will, muss sich überzeugend vermarkten. Dabei ist Selbstmarketing sehr viel mehr als bloss sich gut zu verkaufen: Selbstmarketing setzt bei der Persönlichkeit an, bei unserem innersten Kern, dem, was uns ausmacht und antreibt. Sie umfasst eine Vielzahl von Faktoren wie unsere Stärken, Emotionen und Leidenschaften, die Art und Weise, wie wir auf andere zugehen und Beziehungen knüpfen, welches Umfeld wir aussuchen, wie wir Erfolge feiern und Niederlagen verarbeiten, wie wir vor Menschen auftreten und über uns und unsere Leistungen sprechen.

Hinweis



Selbstmarketing ist ein systematischer und langfristiger Prozess: Sie ergründen, was Sie kennzeichnet, was Sie von anderen unterscheidet und was Sie für Ihre Zielgruppen attraktiv und einzigartig macht. Dies vermitteln Sie Ihrem Umfeld. Sie entwickeln sich zu einem vertrauten Menschen, der in den Köpfen Ihrer Zielgruppen eine herausgehobene Position einnimmt – eine Alleinstellung.

Wirkung nach aussen und innen

Selbstmarketing wirkt nach «ausen»: Indem Sie ein klares, attraktives Image Ihrer Persönlichkeit und Leistung zeichnen und präsentieren, verhalten sich die Menschen in Ihrem Umfeld Ihnen gegenüber positiver als ohne dieses Image: Ihre Mitarbeiter setzen sich eher für Ihre Ziele ein, Vorgesetzte ziehen Sie bei Personalentscheiden den Kollegen vor. Wichtige Unterstützer und Meinungsbildner empfehlen Sie weiter. Ihr starkes und einzigartiges Image führt sogar dazu, dass Unternehmen bereit sind, Ihnen mehr Gehalt zu zahlen.

Selbstmarketing ist aber nicht nur geeignet, beruflich erfolgreicher zu sein. Denn Selbstmarketing wirkt auch nach «innen»: Durch die intensive Auseinandersetzung mit unseren starken Seiten macht es uns selbstbewusster, steigert unsere Motivation und unsere Freude an der Arbeit. Es gibt uns die Möglichkeit, unsere Talente und Fähigkeiten unter Beweis zu stellen, unsere Ideen einzubringen und zu verwirklichen.

Gutes Selbstmarketing hat Substanz

Das vorliegende Business Dossier zeigt, worauf Sie bei der Gestaltung Ihres Selbstmarketings achten sollen; was Sie tun können, um wirkungsvoll und gleichzeitig sympathisch auf sich und Ihre Leistungen aufmerksam zu machen, wie Sie andere von Ihren Leistungen überzeugen und sie für sich gewinnen und wo allfällige Stolpersteine Sie zu Fall bringen können. Und dabei sich selber bleiben. Denn letztendlich ist am erfolgreichsten, was echt ist.

Die Resilienz-Kompetenz

Widerstandskraft im Business-Alltag



Business-Bereich

Management

Personal

Führung

Erfolg & Karriere

Kommunikation

Marketing & Vertrieb

Finanzen

IT & Office

Sofort-Nutzen

Sie erfahren:

- wie resiliente Menschen erfolgreich ihre Ressourcen nutzen
- wie sich Resilienz trainieren lässt
- was Kernelemente eines resilienten Unternehmens sind
- wie sich die Resilienz-Kompetenz im Business-Alltag gewinnbringend einsetzen lässt

Sie können:

- in herausfordernden Situationen Ihre Ressourcen besser einsetzen
- Ihre eigene Resilienz und die von anderen fördern
- zur Entwicklung eines resilienten Unternehmens beitragen
- die Resilienz-Kompetenz in Ihren Business-Alltag implementieren

Autorin



Sonja Boxler verfügt als Arbeits- und Organisationspsychologin und Klinische Psychologin über wissenschaftlich fundiertes Know-how im Bereich der Psychologie. In ihrer Tätigkeit als Leiterin Produkte/Entwicklung beim Coachingzentrum Olten setzt sie sich mit dem Themenschwerpunkt der Resilienz auseinander. Ihr Praxisbezug gründet ausserdem in ihrer täglichen Arbeit als Coach und Psychotherapeutin.

www.coachingzentrum.ch

Impressum

WEKA Business Dossier

Die Resilienz-Kompetenz – Widerstandskraft im Business-Alltag

Satz: Tonio Schelker
Korrektur: Urs Bochsler

WEKA Business Media AG
Hermetschloostrasse 77
8048 Zürich
Tel. 044 434 88 34
Fax 044 434 89 99
info@weka.ch
www.weka.ch

2. Auflage 2016

VLB – Titelaufnahme im Verzeichnis Lieferbarer Bücher:
ISBN: 978-3-297-00588-0

© WEKA Business Media AG, Zürich

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werks darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet oder verbreitet werden.

Inhalt

Die Resilienzkompetenz – Widerstandskraft im Business-Alltag

Einleitung	4
1. Resilienz als Prozess	6
1.1 Resilienz im Business.....	7
2. Resilienz ist trainierbar	8
2.1 Resilienzentwicklung.....	8
2.2 Neuronale Plastizität	9
3. Komponenten des Resilienzprozesses	10
3.1 Umgang mit Herausforderungen	10
3.2 Risikofaktoren im Business.....	12
3.3 Schutzfaktoren im Business	12
3.4 Wechselwirkung zwischen der Person und den Risiko- und Schutzfaktoren	13
3.5 Personale Ressourcen – Resilienzfaktoren.....	14
3.6 Körperliche Gesundheitsressourcen.....	14
3.7 Kognitive Ressourcen.....	15
3.8 Emotionale Ressourcen	16
3.9 Soziale Ressourcen.....	16
3.10 Motivationale Ressourcen	17
3.11 Resilienzprozess und Anpassungsmechanismen	18
3.12 Anpassung/Fehlanpassung.....	18
4. Fazit	20
5. Resilienztraining als Betriebliche Gesundheitsförderung	21
5.1 Resiliente Unternehmen und Organisationen	22
Arbeitsblatt 1: Ressourcenstandortbestimmung	24
Arbeitsblatt 2: Körperliche Ressourcen	25
Arbeitsblatt 3: Lösungsorientierung	26
Arbeitsblatt 4: Emotionen am Arbeitsplatz	27
Arbeitsblatt 5: Soziale Beziehungen	28
Literaturverzeichnis	29

1. Resilienz als Prozess

Mit diesem Rahmenmodell der Resilienz soll der komplexe, dynamische Prozess der Entstehung, Entwicklung und Aufrechterhaltung der Resilienz dargestellt werden. In der Folge werden die einzelnen Elemente entsprechend ausgeführt und mit praktischen Beispielen und Interventionen verdeutlicht.

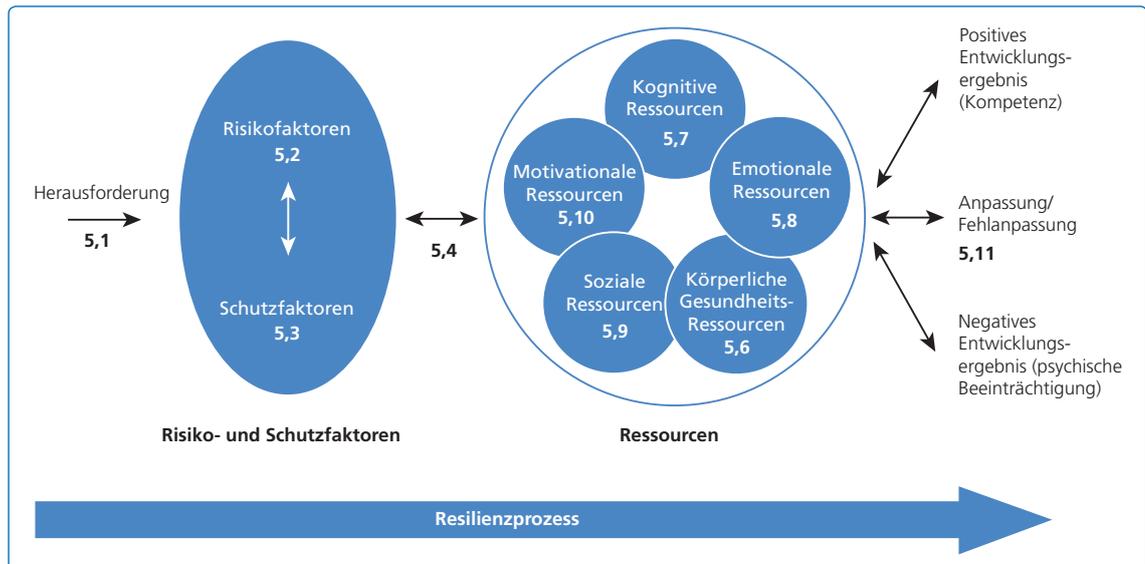


Abb. 2: Das Rahmenmodell der Resilienz von Wustmann (2012, S. 64, modifiziert nach Kumpfer, 1999).

Das Resilienzkonzept umschreibt die Fähigkeit, zerrüttenden Herausforderungen des Lebens standzuhalten und aus diesen Erfahrungen gestärkt und bereichert hervorzugehen (Wustmann, 2012). Welter-Enderlin schreibt von biegen statt brechen und der zentralen Frage «*wie Menschen es schaffen, mit schwierigen Lebensereignissen so umzugehen, dass sie davon zwar bewegt werden – wie Bäume im Sturm – aber nicht daran zerbrechen*» (Welter-Enderlin, 2010, S.11).

Merke



Es geht also darum, dass die Entwicklung bedroht wird, und nichtsdestotrotz einer erfolgreichen Bewältigung auf die belastenden Lebensumstände folgt.

Als Pionier gelten Werner und Smith, die in einer Längsschnittstudie Kinder auf der Insel Kauai in ihrem Werdegang begleiteten (1982, 1992, 2001, zitiert nach Wustmann, 2012). Es wurden 698 Personen (Jahrgang 1955) von der pränatalen Entwicklung bis zum 40. Lebensjahr beobachtet. Von den Kindern, welche zur Risikogruppe gehörten, wuchs ein Drittel trotz den schweren Umständen zu leistungsfähigen und fürsorglichen Erwachsenen heran, zeigten somit Resilienz. Dagegen entwickelten die anderen Kinder Störungen.