



Frauen- und Männergesundheit

ab Seite 26

Männer haben einen an der Klatsche!

Tantra - Shiva und Shakti

Trinkwasser

Channeln - Botschaften

Spagyrik und Alte Hausmittel



Pflanzenprofil: Veilchen



Männer haben einen an der Klatsche!

Dipl.- Päd. Doris Jäger, DIE „Xundheitscoach“

**Ganz schön provokant, diese Jäger! – denken (alle) Männer!
Ja, stimmt! – denken (manche) Frauen!**

Die Intention dieser Eye-catcher-Headline ist schlicht und einfach NUR, festzuhalten, daß Männer anders ticken als Frauen. Sie streiten anders, sie lösen Konflikte auf andere Art und Weise. Durch die Wertschätzung dieser Andersartigkeit im Fühlen, Sagen und Handeln zwischen den Geschlechtern erweitert sich das Konfliktlösungspotential. Denn wer liegt richtig? Wer ist falsch? Steht es mir zu, das zu beurteilen? Nein.

Männer sind anders. Frauen auch. (John Gray)

Anatomie eines Streits

Kennst du folgendes Schema?

Frau: Sie drückt Frust, Wut, Sorge über etwas aus.

Mann: Er erklärt, warum sie sich nicht aufregen soll.

Frau: Sie fühlt sich nicht ernst genommen, wird noch ärgerlicher. Es geht nicht einmal mehr nur um die Sache an sich.

Mann: Er spürt, daß sie ihm nicht zustimmt, wird ebenfalls ärgerlich. Mitunter fordert er eine Entschuldigung.

Frau: Sie fühlt sich verantwortlich, daß er sich ebenfalls ärgert. Sie entschuldigt sich, weiß aber gar nicht wofür. Oder: Sie entschuldigt sich nicht, ärgert sich noch mehr und es kommt zum Kampf.

Reaktionsweisen im Streitfall

Grundsätzlich gibt es vier Strategien, wie wir auf Kränkungen, Verletzungen reagieren:

- Kampf
- Flucht
- So tun als ob
- Aufgeben

In der Kämpferhaltung werden die Parteien zu Gegnern. „Angriff ist die beste Verteidigung.“ Der Gegner wird beschuldigt, verantwortlich gemacht, eingeschüchtert. Die Kraft wird darauf gerichtet, etwas zu erreichen, etwas durchzusetzen.

Das Fluchtverhalten ist vergleichbar mit der Führung von kaltem Krieg. Der Partner spricht nicht, zieht sich zurück. Er hat Angst vor der Konfrontation. Lieber nichts hören und sehen, den Kopf in den Sand stecken, den Partner mit Liebeszug strafen.

Manche Personen können ihre wahren Gefühle nicht gut äußern. Sie reden sich ein, daß es gar kein Problem gibt. Alles passt, jeder ist in Ordnung. Sie stimmen allem zu und geben sich zufrieden. Innerlich aber schlucken sie. Sie fühlen sich in der Opferrolle, negieren ihre Bedürfnisse, weil sie um des lieben Friedens willen, aber auch aus Angst, eine Auseinandersetzung vermeiden wollen.

Wer die Schuld für alles und jedes ständig auf sich nimmt, wird langfristig seine Identität verlieren. Das geht hin bis zur Selbstaufgabe.

Pathologie eines Streits

Diese Vermeidungsstrategien fließen ineinander und sind nicht lösungsorientiert. Es sind schlichtweg normale erste Reaktionsweisen auf vernachlässigte Eigenschaften, wie Mut, Ehrlichkeit und Vergeben können.

Denn nur wer ehrlich zu sich ist, sich Fehler eingesteht, ist bereit, auch Verantwortung für seine Beziehungen zu übernehmen. Mögliche Krankheitssymptome, die entstehen können, wenn man sich selbst beschwindelt, sind Gleichgewichtsstörungen, Augen- und Ohrenprobleme.

„Mutigen gehört die Welt!“ Was ist mit dir? Bist du ein Feigling hoch zehn? Bist du fremdbestimmt? Oder sagst du JA zu Herausforderungen? Stehst du zu deiner Meinung? Traust du dich auch manchmal Nein zu sagen? Mangelnder Mut verursacht Magenprobleme und Schmerzen im Bewegungsapparat.

Sich und anderen vergeben können erleichtert die zwischenmenschlichen Beziehungen. Wenn wir uns immer weiter giften und ärgern, zeigen wir, daß wir noch in irgendeiner Form an der Vergangenheit hängen. Wir sind nicht frei, in der Gegenwart zu leben. Bluthochdruck, Leber-Gallestörungen, Migräne und Herz-Kreislauferkrankungen können die Folgeerscheinungen sein.

Sag, was du meinst, und du bekommst, was du willst. (George Walther)

Streitvermeidungsstrategie

Um verletzenden Streit zu vermeiden, ist es wichtig zu erkennen, daß Männer Frauen oft herablassend behandeln - ohne es zu merken. Sie haben oft sehr schnell eine Lösung parat, lassen die Gefühlsebene der Frau außer Acht. Frauen hingegen signalisieren oft Ablehnung – ohne es zu merken.

Daraus resultieren Verständnisprobleme und Aussagen wie „Du kannst mich einfach nicht verstehen.“

Willst du einen anderen verstehen, so höre nicht auf das, was er sagt, sondern eher auf das, was er nicht sagt. (Khalil Gibran)



Der verborgene Grund, warum Streit entsteht, ist das Thema hinter dem Thema.

Mann: „Ich mag es nicht, wenn sie sich über die kleinsten Dinge aufregt, die ich mache oder eben nicht mache.“ Er will, daß sie ihn nicht ständig verbessert. Damit ER aufhört zu streiten, muss er sich akzeptiert fühlen können.

Frau: „Ich mag nicht, daß er Sachen vergisst, worum ich ihn gebeten habe. Ich will nicht, daß er mich als „lästiges Überbleibsel aus dem vorigen Jahrhundert“ bezeichnet. Ich habe das Gefühl, daß ich ständig um seine Unterstützung betteln muss.“ Sie fühlt sich vernachlässigt und an der untersten Stelle seiner Prioritätenliste stehend. SIE möchte, daß der Mann ihr Wertschätzung, Aufmerksamkeit und Respekt entgegenbringt.

Nicht was wir sagen, wirkt verletzend, sondern wie wir es sagen.

Kommunikation ist das wichtigste Element einer Beziehung, Streit der destruktivste Faktor.

Mit Kommunikation ist nicht ununterbrochenes Geschnatter gemeint. Nein, gut zuhören ist DAS Erfolgsgeheimnis eines gelungenen, zielführenden Dialogs.

Jedes gute Gespräch lebt von guten Fragen. Vertrauensbildende Fragen geben dem anderen zu verstehen, daß man sich für ihn interessiert.

Weisheit

- Einfach tun, was richtig ist.
- Einfach lassen, was nichts bringt.
- Einfach sagen, was man denkt.
- Einfach leben, was man fühlt.
- Einfach lieben, wen man liebt.
- Einfach ist nicht leicht.
- Einfach ist am schwierigsten...

Verführerische Ölmischung für „Sie“

- 50 ml Jojobaöl
- 50 ml Rosenöl
- 6 Tropfen Sandelholzöl
- 6 Tropfen Neroliöl

Einfach mal zärtlich sein, ohne sie sexuell anzumachen!

Frage ich, um besser verstehen zu können? Stelle ich Fragen, die zwar unangenehm sind, aber hilfreich? Frage ich, um hinzuhören, was den anderen wirklich belastet? Was sagen mir seine Antworten und Reaktionen über ihn? Welchen Charakter, welches Naturell hat er? Welche Bedürfnisse und Werte sind ihm wichtig?

Manche Gespräche haben erst dann richtig gute Intensivwirkung, wenn sich die Beteiligten nach dem Gespräch Zeit zum Nach - Denken nehmen.

„Uler einem Gespräch nachdenkt, gleicht einem Goldsucher, der nicht gleich beim ersten Fund nach Hause geht.“ (Uwe Böschmeyer)

Der heiße Stuhl – Was würde mir der andere sagen?

Versuche folgende Übung: Stelle zwei Stühle auf. Auf dem einen sitzt du und auf dem anderen stelle dir deinen imaginären Streitpartner vor. Richte dein Anliegen an ihn, formuliere es in eigenen Worten. Dann setz dich auf den anderen Stuhl, fühle dich in die Person des Gegenübers ein, übernehme seine Rolle. Antworte an seiner statt auf deine Frage. Du bekommst hiermit die Chance, die Perspektive zu wechseln und die Angelegenheit aus der Sichtweise des Konfliktpartners zu betrachten. Du wirst feststellen, daß du einen anderen, objektiveren Blickwinkel einnehmen und vielleicht sogar Verständnis für den anderen entwickeln kannst.



„Immer diese Entscheidungen...“ Neuer Weg oder alter Trott?

Dipl. Päd. Doris Jäger, DIE „Xundheitscoach“

Jeden Tag gilt es Entscheidungen zu treffen. Kleine oder große, die von „Was soll ich heute anziehen? Was koche ich zu Mittag?“ bis zu „Soll ich mit meinem Freund Schluss machen? Soll ich meinen Job kündigen?“ reichen. Deshalb sollten Entscheidungen eigentlich an und für sich eine Routinetätigkeit für uns sein. Ist es aber nicht. Manchen Menschen fällt es leicht, andere treffen sehr schwer ihre Wahl.



Schauen wir uns doch mal die verschiedenen Persönlichkeitstypen bezüglich der Entscheidungsumsetzung an:

Der Ratfrager

Er ist sehr fleißig und wissbegierig. Er besucht gerne Vorträge und wird von anderen oft als „Seminarjunkie“ bezeichnet. Er stellt viele, detaillierte Fragen und will Informationen. Die braucht er nämlich um eine Entscheidung treffen zu können. Hinter dieser Persönlichkeit steckt eine starke Verunsicherung hinsichtlich seiner Urteilsfähigkeit und Entscheidungskraft. Er braucht unbedingt die Bestätigung von außen, um seine Entscheidungen in die Tat umsetzen zu können. Zum Beispiel nimmt diese Person die Freundin zum Schuhkauf mit und verlässt sich auf deren Rat.

Tipp: Triff selbst die Entscheidungen, sonst treffen sie andere für dich. Willst du das?

Mit DEINEN Entscheidungen schaffst du dir DEINE Lebensumstände!

Der Entscheidungsringier

Dieser Typus hat immer beide Seiten eines Problems im Auge und muss sich oft zu einer Entscheidung durchringen. Macht er auch, aber mit der getroffenen Entscheidung ist die geistige Auseinandersetzung noch nicht zu Ende. Bleiben wir beim Schuhkauf: Diese Person wird sich für eines der beiden zur Auswahl stehenden Paare entscheiden, später aber wieder umtauschen, beide kaufen oder keines.

Wer immer alles in Frage stellt und alles rückgängig machen will, wird niemals Erfolg haben. (Ernst Crameri)

Der Prinzipienreiter

Diese Persönlichkeit entscheidet anhand seiner Ideale. Er hat bestimmte Dinge für sich als richtig erkannt und lebt danach. Diese Prinzipien nehmen ihm Entscheidungen ab. Ein Prinzip könnte beim Beispiel Schuhkauf sein: Ich kaufe nur im Ausverkauf. Oder: Ich kaufe kein Billiglatschen ohne Fußbett. Manchmal schränkt ihn das aber in seiner Flexibilität ein, er ist oft hart gegen sich selbst und versagt sich dadurch vieles, was sich nicht mit seinen Prinzipien vereinbaren lässt.

Bauchhirn meets Kopfhirn

Manche Menschen können zufriedenstellende Entscheidungen treffen, andere wiederum zerbrechen sich tage- und wochenlang den Kopf, was sie denn nun tun sollen.

Weißt du, was das Schwierige an einer Entscheidung ist? Wir müssen eine Möglichkeit „abwählen“. Was aber, wenn genau diese, die bessere gewesen wäre? Das genau macht uns die Angst vor einer Fehlentscheidung.

Kennst du das? Du bist in einer Entscheidungssituation und hast schon alle Pro und Contras abgewogen, vielleicht schon Listen angelegt, Freunde gefragt und die Familie mit in die Entscheidung eingebunden.

Du bist verwirrt vor lauter unterschiedlichen Meinungen und Argumenten. Aber hast du schon mal in dich selbst hineingelauscht? Auf dein Bauchhirn, deine Intuition, gehört? Wäre es nicht gut, den Kopfverstand mit dem Bauch, dem Sitz der Emotionen, zu koppeln? Hast du nicht auch schon gespürt, daß Ungewissheit, Unsicherheit und Zweifel sich im Magenbereich bemerkbar machen? Daß sich dieses mulmige Gefühl, diese innere Unruhe, vielleicht schon sogar

schmerzhafte Beschwerden im Nichts auflösen, wenn du dich entschieden hast?

Es gibt inzwischen zahlreiche Belege von Psychologen und Hirnforschern, daß schnelle intuitive Urteile meistens besser ausfallen - meist die richtigen sind - als die rational abgewogenen Entscheidungen. Frag doch auch dein Unterbewußtsein. Wie?



Die Entscheidungswaage

Eine Möglichkeit sein Unterbewußtsein miteinzubeziehen, welches denn nun die „richtige“ Entscheidung ist, ist folgende: Wenn du zwischen zwei Alternativen wählen musst, schließe kurz die Augen und suche ein Bild, ein Motiv, ein Symbol für die jeweiligen Möglichkeiten. Dann stelle dir eine große Waage mit Mittelstange und zwei Armen vor. An jeder Seite hängt eine Waagschale herunter. Platziere das Symbol für eine der Möglichkeiten in die eine Waagschale und das Motiv für die andere in die andere Schale. Wende dich im inneren Bild von der Waage ab, drehe dich um und zähle bis 10. Drehe dich wieder um, und lasse dich überraschen, welche Waagschale niedriger hängt. Dies wird die richtige Wahl sein, da sie mehr Gewicht hat.

Die absolut 100% richtige Entscheidung

Erfahrungsgemäß gibt es immer mehr Möglichkeiten als man denkt und als man im Moment sehen kann. Durch diese Selbsteinschränkung begrenzen wir uns oft selber. Hilfe bekommen wir durch Fragen wie: Was würde denn dein Mann/ deine Freundin/ dein Lehrer dazu sagen?

Trotzdem macht das Sammeln und Abwägen Sinn. Haben wir nichts übersehen? Faktenzusammentragen gibt die Sicherheit möglichst alles bedacht zu haben. Und das ist gut so.

Dennoch gibt es Personen, die unbedingt die absolut richtige Entscheidung treffen wollen. Was aber ist schon 100% sicher? Nur der Tod kommt mit hundertprozentiger Sicherheit. Dieser Perfektionismus verhindert oft dringend nötige Entscheidungen. Was nützen Fakten sammeln, nochmals Fakten sammeln und gar noch mal Fakten sammeln? Die steigende Anzahl an Faktoren macht eine Entscheidung fast unmöglich.

„If you pick up one end of the stick, you pick up the other end as well.“ (Stephan Covey, amerikanischer Top-Managementexperte)

Ich übersetze das für mich so, daß man sich bei jeder Lösung immer für die ihr innewohnenden Vorteile und ebenso auch für die Nachteile entscheidet.

Wäre man sich dieser Sichtweise immer bewusst, reduziert sich der Druck, unbedingt die „Nur- Vorteils-Lösung“ - die berühmte eierlegende Wollmilchsau- (er)finden zu müssen.

Entscheidung auf Probe

Vielleicht willst du als Sicherheitsdenker und Oberperfektionist deine Entscheidung einfach mal ausprobieren. So eine Art Probehandeln durchführen. Bestimme für dich einen Zeitraum (je nach Anliegen und Möglichkeiten 5 Minuten, einen Vormittag, eine Woche), an dem du dir vorstellst, du hast dich jetzt für eine der beiden Möglichkeiten entschieden. Stelle dir morgens beim Aufwachen vor, die Entscheidung wäre nun getroffen und verhalte dich so mit all den Gefühlen, Konsequenzen, Freiheiten oder Einschränkungen. Achte nun auf Veränderungen: Wie wirkt sich dieses Probehandeln auf deine Stimmung aus? Welche Unterschiede gibt es zu vorher? Welche Gedanken haben sich aufgrund des So-tun-als-ob ergeben, die dir eine definitive Entscheidung erleichtern?

Die sechs wichtigsten Entscheidungsfindungsfragen

1. Welche Möglichkeiten hast du?
2. Welche Wertigkeit haben diese Alternativen? (Punktevergabe von 0 – 10)
3. Welches sind die Pro und Contras der höchstbewerteten Alternative?
4. Wer kann dich unterstützen?
5. Welches ist dein erster Schritt?
6. Wann wirst du den umsetzen?

„Wer sich gestern falsch entschieden hat, bekommt morgen eine neue Chance. Manchmal müssen wir nur einen kleinen Umweg gehen.“ (Sabine Asgodom, Autorin und Managementtrainerin)

Fehlentscheidungen passieren immer. Aber es ist doch gut zu wissen, daß man Entscheidungen immer wieder korrigieren kann. Schlage einen anderen Weg auf der Basis der neuen Lebensumstände und Gegebenheiten ein. Mache es dir nicht zu schwer und verzeihe dir eine Fehlentscheidung. Denk einfach: Die sollte jetzt einfach nur meiner Weiterentwicklung dienen. Fehler machen ist okay. Denselben Fehler machen: Schade, nichts dazugelernt!

Viele Wege führen nach Rom

Diese Metapher ist genial. Denn wer trifft die Entscheidung, WIE ich dorthin komme? ICH entscheide, ob ich gehe, dorthin radle, oder ob ich mal über die Landstraße fahre, dann wieder die Autobahn benütze. ICH entscheide ob ich nach Rom krieche, hopple, oder mal einen Umweg gehe. ICH entscheide, ob ich mehrere Städte auf dem Weg dorthin besuche. ICH entscheide



wann ich eine Pause einlege. ICH kann mir eine Begleitung für den ganzen Weg oder nur eine Wegstrecke zulegen. ICH entscheide. Niemand sonst. Übrigens: ICH bevorzuge das Flugzeug!!

Tipp: Lasse dich niemals zu einer Entscheidung hinreißen, wenn du verliebt oder wütend bist. Das gilt auch für Versprechen.