



CHANGING EMOTIONS®
Emotionsfokussiertes
Coaching

KOMMUNIKATION

Der Weg zu wirklichem Kontakt
mit sich und mit anderen



Dipl.-Psych. Felix Zegelman

CHANGING EMOTIONS
Emotionsfokussiertes Coaching
Dipl.-Psych. Felix Zegelman

Hauptstraße 25a
65843 Sulzbach (Taunus)
Tel.: 06196/8017839
E-Mail: info@changing-emotions.de
Web: www.changing-emotions.de

Das Dokument „Kommunikation – Der Weg zu wirklichem Kontakt mit sich und mit anderen“ ist einschließlich all seiner Teile urheberrechtlich geschützt. Die Weitergabe an Dritte sowie dessen Veröffentlichung, Vervielfältigung oder sonstige Verbreitung ist ohne ausdrückliche schriftliche Zustimmung des Urhebers Dipl.-Psych. Felix Zegelman nicht zulässig.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

4. Auflage, April 2025

Weitere Informationen zum emotionsfokussierten Coaching finden Sie unter www.changing-emotions.de.

Inhaltsverzeichnis

Allgemeine Einleitung	Seite 5
(Un)Missverständliche Kommunikation	Seite 5
Die Macht der Vergangenheit	Seite 7
Gewinnen Sie Informationen	Seite 8
Kommunikative Flexibilität	Seite 9
Die gewaltfreie Kommunikation (GfK) nach Marshall B. Rosenberg	
» Einleitung	Seite 12
» Die Rolle der Empathie in der GfK – Kommunikative Grundhaltung	Seite 13
» Schützende Macht vs. strafende Macht	Seite 17
» Die GfK als Notfalltool	Seite 18
» Die vier Schritte der GfK	Seite 19
» Kreuzen Sie nicht	Seite 27
» Schritt 1 der GfK: Beobachtung	Seite 28
» Schritt 2 der GfK: Emotion	Seite 30
– Welche Emotionen gibt es?	Seite 32
– Angst vs. Wut	Seite 33
– Unechte Emotionen	Seite 34
– Unechte Emotionen erkennen können	Seite 35
– Körpersprache	Seite 36
– Nicht der emotionale Typ?	Seite 36
» Schritt 3 der GfK: Bedürfnis	Seite 36
– Welche Bedürfnisse gibt es?	Seite 38
– Erfüllungsstrategien	Seite 39
– Bedürfnisse in Worte fassen	Seite 43
» Schritt 4 der GfK: Bitte	Seite 44
– Was zeichnet eine Bitte aus?	Seite 45
– Der Unterschied zwischen einer Bitte und einer Forderung	Seite 45
– Nein – Wie kommt es überhaupt dazu?	Seite 47
– Empathisch Nein sagen und empathisch Nein empfangen	Seite 47
» Die Erweiterung des Vier-Schritte-Modells der GfK	
– Die 3-W-Methode	Seite 48
– Optionaler Schritt 2,5 der GfK	Seite 50
– Weichmacher	Seite 51
– Die Wirkung des eigenen Namens	Seite 53
– Schaffung der langfristigen Grundvoraussetzungen für zielführende Kommunikation	Seite 54
– Schaffung der kurzfristigen Voraussetzungen für zielführende Kommunikation	Seite 56
– Gesamtübersicht über die erweiterten GfK-Schritte	Seite 57
» Umgang mit der Wut in der GfK	Seite 58
» Setzen Sie neu an	Seite 61
» Die Joker-Frage	Seite 62
» Killersätze der GfK	Seite 63
» Benennen Sie Dinge immer so genau wie möglich	Seite 67
» Weitere Spezifika der GfK	
– Empathisch unterbrechen	Seite 68
– Wertschätzen statt loben	Seite 69
– Bedauern statt entschuldigen	Seite 69
– Wollen statt müssen/sollen	Seite 70
Kommunikatives Hinstellen	Seite 71
Kommunikation und das Schema	
» Kommunikation in Perfektion?	Seite 73
» Lernen Sie, Ihr Gegenüber zu lesen	Seite 74
Ablaufplan gelungener Kommunikation	Seite 81
Zu guter Letzt	
» Kleine Schritte, große Wirkung	Seite 86
» Keep it simple	Seite 91
» Behalten Sie es im Hinterkopf	Seite 92
Quellen	Seite 93

Allgemeine Einleitung



*„Von allen Lebenskompetenzen, die uns zur Verfügung stehen, ist Kommunikation wohl die mächtigste.“
– Bret Morrison*

Spricht man mit Menschen über das Thema Kommunikation, dann hört man oft Aussagen wie: „Damit habe ich keine Probleme“ oder: „Ich habe da so ein Buch daheim, aber noch nicht reingeschaut. Das mache ich dann, wenn ich Bedarf sehe.“ So glauben viele Menschen, bereits adäquat kommunizieren zu können, schlicht und ergreifend, weil sie es schon so lange tun. Tatsächlich beginnen die meisten Menschen bereits rund um den ersten Geburtstag mit dem Sprechen.¹ Sprache tritt aber nicht erst zu diesem Zeitpunkt in unser Leben, da der Fötus bereits ab der circa 24. Schwangerschaftswoche im Mutterleib in der Lage ist, Stimmen wahrzunehmen.²

Kurzum ist Sprache für uns alle seit jeher allgegenwärtig. Damit sind keinesfalls nur Worte gemeint, da Sprache auch in Textform (Texte, E-Mails, SMS, Messenger-Nachrichten usw.) oder über Körpersprache vermittelt werden kann.

Befasst man sich eingehender mit der Materie der Kommunikation, wird schnell ersichtlich, dass Kommunikation kein banales Konstrukt ist und die vielen Jahre, in denen wir kommunizieren, nichts darüber aussagen, ob wir ausgereifte kommunikative Fertigkeiten besitzen. Während die grundsätzliche Fähigkeit zur Kommunikation also bei den meisten Menschen angeboren ist, ist die Fertigkeit der ausgereiften, zielführenden Kommunikation es nicht. Jedem wäre daher in meinen Augen anzuraten, sich in seinem Leben gezielter mit der Materie der Kommunikation auseinanderzusetzen, um eine echte Verbindung zu anderen Menschen und zu sich selbst herzustellen. Zudem lassen sich so Kosten reduzieren, die beruflich und privat aufgrund von Misskommunikation entstehen können.



„Kommunikation ist die Quelle aller Missverständnisse.“³ – Dr. Jürgen Stepien

(Un)Missverständliche Kommunikation

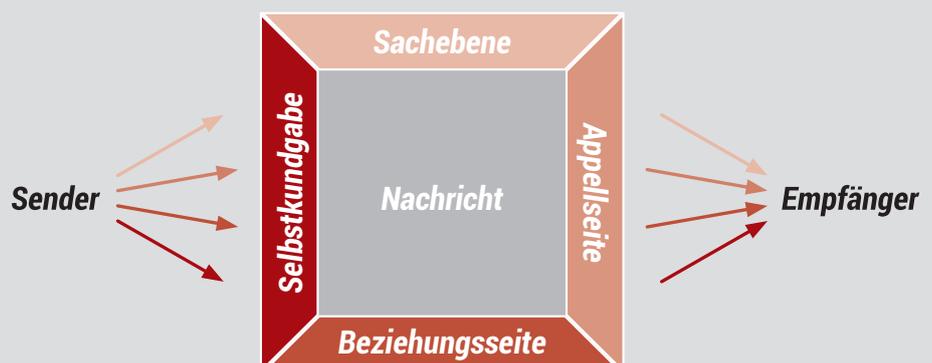
„Ich habe mich unmissverständlich ausgedrückt. Er wollte es wohl einfach nicht verstehen.“

„Ich weiß genau, was sie mir sagen will.“

„Man konnte das nur auf eine Art und Weise verstehen.“

Sätze dieser Art hört man oft von Menschen, die sich noch nicht intensiver mit dem Sachverhalt der Kommunikation auseinandergesetzt haben. Begeben sich diese jedoch auf eine kommunikative Entdeckungsreise, zeigen sie sich häufig überrascht davon, dass es sich bei Kommunikation eben nicht nur um das bloße Herüberschicken von unmissverständlichen Botschaften handelt. Vielmehr gleicht Kommunikation dem Hinstellen einer Kiste, die von einer Person abgestellt (in der Kommunikationspsychologie als Sender bezeichnet) und von einer anderen Person aufgehoben wird (in der Kommunikationspsychologie als Empfänger bezeichnet). Der Sender geht fälschlicherweise davon aus, dass diese Kiste nur einen Inhalt enthält. Der Empfänger öffnet die Kiste und geht ebenfalls irrtümlich davon aus, dass der von ihm entnommene Inhalt der einzig zu entnehmende sei. Tatsächlich befinden sich in der Kiste jedoch vier Inhalte.

Friedemann Schulz von Thun, ein einflussreicher Kommunikationspsychologe im deutschen Sprachraum, war der erste, der diesen Sachverhalt in seinem berühmten Vier-Seiten-Modell zusammenfasste.⁴ Jede Nachricht enthält somit verschiedene Inhaltsanteile, die unabhängig von der Intention des Senders vom Empfänger verarbeitet werden können.



Zum besseren Verständnis soll ein Beispiel betrachtet werden:

Eine Frau kocht für ihren Mann. Beide sitzen am Esstisch.
Plötzlich sagt der Mann beim Anblick einer Kaper:
„Da ist etwas Grünes in der Soße.“

Die Frau kann jetzt unabhängig von dem eigentlichen Inhalt, den ihr Mann übermitteln wollte, dem Gesagten Folgendes entnehmen:

Sachebene	Da ist etwas Grünes.
Appellseite	Lass das nächste Mal das Grüne weg!
Beziehungsseite	Du bist eine miserable Köchin!
Selbstkundgabe	Ich wundere mich über das Grüne in der Soße.

Verstehen nun Sender und Empfänger nicht, dass das vom Sender Gesagte nicht deckungsgleich mit dem beim Empfänger angekommenen Inhalt sein muss, kann sich daran leicht ein Konflikt entzünden. So könnte beispielsweise die Ehefrau die Beziehungsseite hören und dem Mann antworten: „Dann koch doch das nächste Mal selbst!“ An dieser Stelle beginnt alles von vorn, da auch diese Nachricht vom Mann jetzt auf vier Ebenen gehört werden kann. Liest dieser nun einen Vorwurf auf der Beziehungsseite heraus (z.B.: „Du bist ein undankbarer und somit schlechter Ehemann!“) und reagiert entsprechend, ist eine weitere Eskalation fast vorprogrammiert. Sollte der Mann jedoch verstehen, dass sich gerade am Esstisch ein Sender-Empfänger-Problem anbahnt, könnte er sich auch dazu entscheiden, einfach nichts zu antworten, um die Situation nicht zu verschlimmern. Da jedoch alles als Kommunikation verstanden werden kann, könnte die Frau wiederum das Schweigen als Botschaft auf der Beziehungsebene verstehen (z.B.: „Deine Bedürfnisse sind mir egal“) und noch mehr in Rage geraten.⁴



„Man kann nicht nicht kommunizieren.“⁵ – Paul Watzlawick

An dieser Stelle noch eine kleine Anmerkung zum Schweigen. Schweigen kann ganz unterschiedliche Gründe haben:

- » Wir stimmen einer Person nicht zu.
- » Wir wissen nicht genau, was der andere meint.
- » Wir haben zu etwas nichts zu sagen.
- » Wir brauchen eine kleine Bedenkzeit.

Das Problem am Schweigen besteht darin, dass dieses, wie wir gerade anhand des Beispiels gesehen haben, ebenfalls als Botschaft gelesen werden kann, was das Gegenüber im ungünstigen Fall verstimmt. Meine Empfehlung lautet daher stets, das Schweigen kurz zu erläutern, sollte es dazu kommen.

„Ich finde ihr Kleid wirklich unmöglich.“

→ *Schweigen*

„Schön, dass du mir gar nicht zuhörst.“

„Ich finde ihr Kleid wirklich unmöglich.“

→ *„Ich finde das Kleid ehrlich gesagt ganz gut, verstehe aber, dass du es sehr gewagt findest.“*

„Die Zuwanderung in Deutschland ist ein Problem, das uns alle betrifft.“

→ *Schweigen*

„Bist du etwa auch einer von denen, die keine Meinung dazu haben?“

„Die Zuwanderung in Deutschland ist ein Problem, das uns alle betrifft.“

→ *„Leider weiß ich nicht genau, wie du deine Aussage meinst und wie du dazu kommst. Könntest du mir helfen, dich besser zu verstehen, indem du mir mehr Informationen gibst?“*

„Es ist wirklich schwer, heutzutage einen guten Babysitter zu finden.“

→ Schweigen

„Na ja, ich will dich mit dem Thema aber auch nicht langweilen.“

„Es ist wirklich schwer, heutzutage einen guten Babysitter zu finden.“

→ „Das kann ich mir gut vorstellen, da ich es auch schon öfter von anderen Eltern gehört habe. Ich habe jedoch keine Kinder und kam daher nie in die Situation, Erfahrungen damit zu sammeln. Deswegen kann ich dazu auch nicht wirklich etwas sagen.“

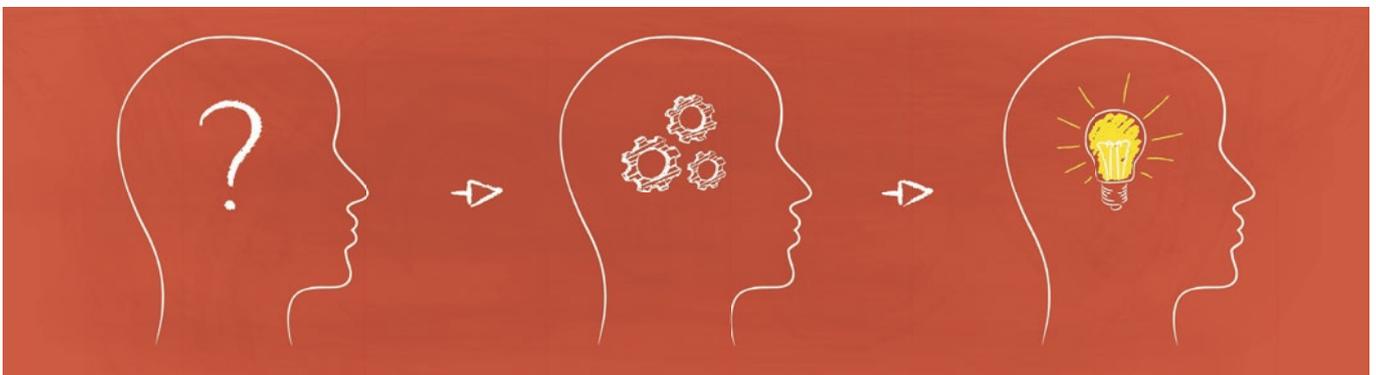
„Wer glaubst du, gewinnt dieses Jahr die Meisterschaft?“

→ Schweigen

„Ah, anscheinend bist du kein Fußballfan.“

„Wer glaubst du, gewinnt dieses Jahr die Meisterschaft?“

→ „Puh, ich finde, das ist wirklich eine schwierige Frage, weil man da einiges berücksichtigen muss. Gib mir doch bitte kurz Zeit, darüber nachzudenken.“



Die Macht der Vergangenheit

Ausgehend von der Erkenntnis, dass Kommunikation hochgradig störanfällig ist und das Gesagte nicht mit dem Gehörten übereinstimmen muss, kommt der Lerngeschichte des Empfängers ein besonderer Stellenwert zu. Sie legt fest, welche der vier Botschaften (siehe auch Abschnitt „(Un)Missverständliche Kommunikation“) in einer potenziell mehrdeutigen Kommunikationssituation herausgelesen wird. Führen wir uns dies an einem einfachen Beispiel vor Augen.

Vollenden Sie bitte spontan den folgenden Satzanfang mit dem Ersten, was Ihnen in den Sinn kommt:

Haribo macht...

Die meisten Menschen haben sofort den Werbeslogan (natürlich unter der Voraussetzung, dass der Werbeslogan hinreichend bekannt ist) des Süßwarenherstellers im Kopf („Haribo macht Kinder froh...“) und gehen innerhalb weniger Sekunden davon aus, das richtige Satzende gefunden zu haben. Tatsächlich gibt es jedoch kein korrektes Satzende (z.B. „Haribo macht glücklich“, „Haribo macht dick“, „Haribo macht Süßigkeiten“ usw.). Unser Gehirn vollendet den Satz schlicht und ergreifend mit dem Satzende, das im Laufe unseres Lebens bis dato am häufigsten gehört oder gelesen wurde, da für diesen vollständigen Satz bereits eine starke neuronale Verknüpfung in unserem Gehirn existiert. Erleben wir im Rahmen unserer Biografie also wiederkehrend ähnliche Szenarien, wird unser Gehirn auch hierfür eine entsprechend starke neuronale Verknüpfung anlegen. Unser persönliches „Haribo-macht-Kinder-froh“, in der Fachsprache auch als Schema^{6,7} bezeichnet, entsteht.

Erlebt eine Person beispielsweise wiederkehrend im Rahmen der eigenen Biografie Ablehnung von den Eltern oder sonstigen Mitmenschen, dann existiert eine unbewusste und automatisierte Präferenz, dies aus Worten oder Taten anderer Personen herauszulesen. So könnte diese Person in einem Meeting sitzen, der Chef kommt herein und gibt jedem im Raum die Hand außer ihr. Mögliche Erklärungsmodelle hierfür könnten lauten, dass der Vorgesetzte einen

schlechten Tag hat und gestresst ist, die Person übersehen hat oder mutwillig nicht die Hand gegeben hat. Aufgrund der Lerngeschichte wird automatisiert und unbewusst mit erhöhter Wahrscheinlichkeit das dritte Erklärungsmodell herangezogen und dem Vorgesetzten Mutwille unterstellt – nicht etwa, weil das dritte Erklärungsmodell das wahrscheinlichste ist, sondern weil es das vertrauteste ist.

Ist eine Person nun unachtsam und nicht in der Beobachterperspektive (siehe auch Abschnitt „Schaffung der langfristigen Grundvoraussetzungen für zielführende Kommunikation“), dann bekommt sie nicht mit, dass ihr Gehirn nicht die Realität abbildet, sondern ihre Lerngeschichte. Dies erhöht das Risiko, dass sie beleidigt reagiert, was sich im Sinne einer selbsterfüllenden Prophezeiung negativ auf die Beziehung zum Vorgesetzten auswirken könnte (Schema-Kosten) und somit tatsächlich die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass dieser in Zukunft negativ auf sie reagieren wird. Zur langfristigen Verbesserung kommunikativer Fertigkeiten ist es daher essenziell, das eigene Schema (eventuell Schemata) kennenzulernen und zu verstehen, inwiefern die Biografie diese(s) hervorgebracht hat, da ansonsten alte Deutungs- und Verhaltensweisen die Kommunikation blockieren oder erschweren.

Möchten Sie nachhaltig an Ihrer Kommunikation arbeiten, sollten Sie daher stets auf ein zweistufiges Vorgehen achten:

Schritt 1: Schema(ta) erkennen und nicht ausagieren^{6,7}

Schritt 2: Bedürfnis(se) erkennen und benennen

Gewinnen Sie Informationen

Mit dem bereits gewonnenen Wissen sollten wir noch einmal das Beispiel von oben betrachten, in dem der Mann während des Essens plötzlich beim Anblick einer Kaper ausruft: „Da ist etwas Grünes in der Soße.“

Nehmen wir einmal an, dass die Frau als Kind häufig von ihrer Mutter wegen Kleinigkeiten kritisiert wurde, sodass ihr persönliches „Haribo-macht-Kinder-froh“ eher im Bereich der Kritik liegt. Sie hört somit schnell (innerhalb von circa 0,3 Sekunden) die Beziehungsseite der Nachricht und spürt unmittelbar eine starke innere Unruhe (Adrenalin), ein Gefühl der Wut sowie den Handlungsimpuls des Kampfes (siehe Video-Tutorial „Das Emotionsmodell“, Modell 2/Teil 3). Agiert sie diesen Handlungsimpuls aus, könnte sie ihren Mann anblaffen: „Dann koch dein Essen doch in Zukunft selbst.“

Ist sie jedoch achtsam (Beobachterperspektive) und bekommt mit, dass ihr Schema sie etwas hat hören lassen, was im Zweifel gar nicht gesagt wurde, kann sie ihr emotionales Erleben zuordnen, sich herunterregulieren (siehe auch Abschnitt „Schaffung der kurzfristigen Voraussetzungen für zielführende Kommunikation“) und folgenden Satz an ihren Mann wenden, um eine Realitätsüberprüfung und im besten Fall eine korrigierende Lernerfahrung zu machen:

„Wenn du sagst, dass da was Grünes in der Soße ist, irritiert mich das, weil mir wichtig ist, für mein Essen wertgeschätzt zu werden. Deswegen möchte ich dich bitten, mir zu sagen, ob du mit deinem Satz etwas Spezielles aussagen möchtest.“

Ist Ihr erster automatisiert auftretender Gedanke nun, dass diese Aussage schier endlos lang ist und Sie solche Sätze in so einer Situation niemals hinbekommen hätten? Falls ja, dann haben Sie nun zwei Aufgaben: Zum einen sollten Sie die abwertenden und katastrophisierenden Anteile erkennen können, die sich gerade gemeldet haben (siehe Video-Tutorial „Das Arbeitsmodell“, Modell 3/Teil 3). Zum anderen sollten Sie sich bewusst machen, dass diese Sätze gut durchdacht sind.



***Das Schema braucht
nur circa 0,3 Sekunden,
um uns etwas Ungesagtes
hören zu lassen.***

Quellen

- 1 Raus mit der Sprache!; K. Mitternacht (2016); unter: <https://www.faz.net/aktuell/gesellschaft/menschen/kind-spricht-nicht-wann-fangen-kinder-an-zu-sprechen-14146678.html> (abgerufen am 15.03.2025)
- 2 Was hört der Fötus im Mutterleib?; P. Elfmann & D. Frank (2017); unter: <https://www.apotheken-umschau.de/familie/schwangerschaft/gesunde-schwangerschaft/was-hoert-der-foetus-im-mutterleib-794403.html> (abgerufen am 15.03.2025)
- 3 Konflikte gehören zum Leben; J. Stepien; beziehbar unter: www.stepien-impulse.de (abgerufen am 15.03.2025)
- 4 Miteinander reden 1: Störungen und Klärungen: Allgemeine Psychologie der Kommunikation; F. Schulz von Thun (2010); Rowohlt Taschenbuch
- 5 Man kann nicht nicht kommunizieren: Das Lesebuch; P. Watzlawick (2015); Hogrefe AG
- 6 Raus aus den Lebensfallen; E. Roedinger (2015); Junfermann Verlag
- 7 Wer A sagt... muss noch lange nicht B sagen: Lebensfallen und lästige Gewohnheiten hinter sich lassen; E. Roedinger (2014); Kösel-Verlag
- 8 Gewaltfreie Kommunikation: Eine Sprache des Lebens; M. B. Rosenberg (2016); Junfermann Verlag
- 9 Difficult conversations: How to discuss what matters most; B. Patton, D. Stone & S. Heen (2011); Penguin
- 10 Und ständig tickt die Selbstwertbombe: Selbstwertprobleme erkennen und lösen; H. H. Stavemann (2020); Beltz
- 11 Gewaltfreie Kommunikation - Das Basistraining; K. Karstädt (2018); dgvt-Verlag
- 12 GFK-Navigator - Für Bedürfnisse; beziehbar unter: www.futurepacemedia.de (Stand 2025)
- 13 GFK-Navigator - Für Gefühle, Emotionen und Stimmungen; beziehbar unter: www.futurepacemedia.de (Stand 2025)
- 14 GFK-Navigator - Für Gewaltfreie Kommunikation; beziehbar unter: www.futurepacemedia.de (Stand 2025)
- 15 Dorsch - Lexikon der Psychologie; M. A. Wirtz (2021); Hogrefe Verlag
- 16 Anna Karenina; L. Tolstoi (2003); Penguin Classics
- 17 Die Macht des Zuhörens: Wie man richtiges Zuhören lernt und Beziehungen stärkt; M. Nichols (2018); Unimedica, ein Imprint des Narayana Verlags
- 18 Wörterbuch der Psychotherapie; G. Stumm, A. Pritz, M. Voracek et al. (2009); Springer
- 19 Die 5 Sprachen der Mitarbeitermotivation; G. Chapman (2013); Francke-Buch
- 20 Emotionale Intelligenz: Wofür Sie sie unbedingt brauchen (2021); unter: <https://blog.karrieretutor.de/persoeneichkeitsentwicklung/emotionale-intelligenz> (abgerufen am 15.03.2025)
- 21 Gesundheit durch Eigensinn; J. Stepien; beziehbar unter: www.stepien-impulse.de (abgerufen am 15.03.2025)
- 22 Klinikalltag: Über die Kraft der Spiegelneuronen; G. Baller & B. Schaller (2009); unter: <https://www.aerzteblatt.de/archiv/67024/Klinikalltag-Ueber-die-Kraft-der-Spiegelneuronen> (abgerufen am 15.03.2025)
- 23 Die 5 Sprachen der Liebe - Wie Kommunikation in der Partnerschaft gelingt; G. Chapman (2019); Francke-Buch
- 24 Trainingsbuch Gewaltfreie Kommunikation; I. Holler (2016); Junfermann Verlag
- 25 Wie Sie andere konstruktiv kritisieren; B. Leveck (2016); unter: <https://www.fr.de/ratgeber/karriere/andere-konstruktiv-kritisieren-11101059.html> (abgerufen am 15.03.2025)
- 26 Wie man Freunde gewinnt: Die Kunst, beliebt und einflussreich zu werden; D. Carnegie (2011); Fischer Taschenbuch
- 27 Cocktail-Party-Effekt (2000); unter: <https://www.spektrum.de/lexikon/neurowissenschaft/cocktail-party-effekt/2294> (abgerufen am 15.03.2025)
- 28 Gelassen und sicher im Stress: Das Stresskompetenz-Buch: Stress erkennen, verstehen, bewältigen; G. Kaluza (2015); Springer
- 29 Sport als Prävention: Fakten und Zahlen für das individuelle Maß an Bewegung; T. Hollstein (2019); unter: <https://www.aerzteblatt.de/archiv/209444/Sport-als-Prävention-Fakten-und-Zahlen-fuer-das-individuelle-Mass-an-Bewegung> (abgerufen am 15.03.2025)
- 30 Kompass für die Seele; B. Kast (2023); C. Bertelsmann Verlag
- 31 Neurogenes Zittern: Stress & Spannungen lösen. Das Original-TRE-Übungsprogramm; H. Nibel & K. Fischer (2020); Trias
- 32 Good genes are nice, but joy is better; L. Mineo (2017); unter: <https://news.harvard.edu/gazette/story/2017/04/over-nearly-80-years-harvard-study-has-been-showing-how-to-live-a-healthy-and-happy-life/> (abgerufen am 15.03.2025)
- 33 Homo hapticus: Warum wir ohne Tastsinn nicht leben können; M. Grunwald (2017); Droemer HC
- 34 Darum ist regelmäßiger Sex gesund (2022); unter: <https://www.aok.de/pk/magazin/familie/liebe-sexualitaet/darum-ist-regelmaessiger-sex-gesund> (abgerufen am 15.03.2025)
- 35 Wie viel Wasser soll man trinken? Und wie soll man das schaffen? (2020); unter: <https://www.tk.de/techniker/magazin/ernaehrung/trinken/wie-viel-wasser-soll-man-taeglich-trinken-2004796?tkcm=aaus> (abgerufen am 15.03.2025)
- 36 Das große Buch vom Schlaf: Die enorme Bedeutung des Schlafs - Beste Vorbeugung gegen Alzheimer, Krebs, Herzinfarkt und vieles mehr; M. Walker (2018); Goldmann Verlag
- 37 Das Leben annehmen; M. Wengenroth (2016); Hogrefe AG
- 38 Jetzt! Die Kraft der Gegenwart; E. Tolle (2010); Kamphausen Media GmbH
- 39 4 Fragen, die alles verändern: Das große Praxisbuch für The Work nach Byron Katie; R. Heske (2020); Gräfe und Unzer Verlag GmbH
- 40 Aufgaben-Chaos ade – mit dieser Methode priorisieren Sie sinnvoll; L. Büntemeyer (2021); unter: <https://www.impulse.de/management/selbstmanagement-erfolg/eisenhower-prinzip/3558243.html> (abgerufen am 15.03.2025)
- 41 Atomic Habits; J. Clear (2018); Random House Business
- 42 The State of Mobile 2020; unter: <https://sensortower.com/blog/state-of-mobile-2024> (abgerufen am 15.03.2025)
- 43 Die Psychologie des Gelingens; G. Oettingen (2017); Droemer TB
- 44 WOOP kennenlernen (2021); unter: <https://woop.tk.de/de/info/mit-woop-meine-wuensche-wahr-werden-lassen/woop-kennenlernen> (abgerufen am 15.03.2025)
- 45 Interaktives Skillstraining für Borderline-Patienten: Das Therapeutenmanual; M. Bohus & M. Wolf-Arehult (2018), Schattauer
- 46 Surrounded by bad bosses and lazy employees; T. Erikson (2021); Penguin Random House UK
- 47 Surrounded by idiots; T. Erikson (2019); Penguin Random House UK
- 48 MiniMax-Interventionen: 15 minimale Interventionen mit maximaler Wirkung; M. Prior (2020); Carl-Auer Verlag GmbH
- 49 Halo-Effekt (2000); unter <https://www.spektrum.de/lexikon/psychologie/halo-effekt/6232> (abgerufen am 15.03.2025)
- 50 Partnerschaftsprobleme? So gelingt Ihre Beziehung. Handbuch für Paare; L. Schindler, K. Hahlweg & D. Revenstorf (2017); Springer
- 51 Transformationales Führen (aus der Reihe 30 Minuten); O. Kortmann (2016); GABAL

Sie möchten gerne mehr erfahren?

Bei Fragen zu dem Text oder Interesse an einem emotionsfokussierten Coaching bzw. einem emotionsfokussierten Kommunikationsseminar können Sie mich gerne über das Kontaktformular meiner Homepage kontaktieren.



CHANGING EMOTIONS®
Emotionsfokussiertes
Coaching