



GABRIEL PALACIOS

L A S S S I E
D O C H
R E D E N !

Wie dir egal wird,
was andere von dir denken

allegria

Gabriel Palacios
Lass sie doch reden!

Gabriel Palacios

Lass sie doch reden!

Wie dir egal wird, was andere von dir denken

allegria



Allegria ist ein Verlag der Ullstein Buchverlage GmbH

ISBN: 978-3-7934-2426-0

© 2021 by Ullstein Buchverlage GmbH, Berlin

Umschlaggestaltung: Simone Mellar, zero-media.net, München

Coverfoto © Hans Scherhaufer

Satz: LVD GmbH, Berlin

Gesetzt Goudy Old Style

Druck und Bindearbeiten: CPI Books GmbH, Leck

Printed in Germany

Inhaltsverzeichnis

Das Grundprinzip der Ausgrenzung	7
Die drei Grundängste des Menschen.....	13
Chemie.....	21
Entweder es passt oder eben nicht.....	33
Weshalb dir egal werden MUSS, was andere von dir denken	43
Bewerten ist nicht urteilen.....	49
Die unsichtbare Konkurrenz	53
Natürliche Feinde.....	61
Sippenbildung	65
Weshalb du unbesiegbar bist!.....	69
<i>In dubio pro reo</i> – Im Zweifel für den Angeklagten	75
Das falsche Bündnis.....	83
Das Gesetz	91
Mobbing.....	97
Wer wütend auf dich ist	113

Rechtfertigung	123
Berufliche Konsequenzen.	135
Deine Zielgruppe	141
Dem schlechten Gerede zuvorkommen	149
Gib den Worten keine Bühne	153
Bedingungslose Verbundenheit und Selbstwert-Bewusstsein	157
Vom Mut, zu dir selbst zu stehen	167
Schlusswort.	171
Kontakt.	175

Das Grundprinzip der Ausgrenzung

Ausgrenzung scheint ein evolutionsbedingtes Verhalten zu sein. Das heißt, das Problem ist wohl eher ein der Evolution zugrunde liegendes Denkmuster. Noch heute haben wir Menschen das Bild des Affen in uns, der nur dafür zu agieren scheint, von der Horde anerkannt zu sein. Dieses Bild gibt uns die Sicherheit, nicht ausgeschlossen zu werden.

Tatsächlich war Ausgrenzung vor Tausenden von Jahren ein klares Todesurteil. So gut wie jedes Tier ist, wenn es auf sich allein gestellt ist, angreifbarer als in der Gruppe. Egal, ob Gazelle, Affe oder Elefant. Jedes Tier hat natürliche Feinde, und wer aus der Herde, aus dem Schwarm oder aus der Horde ausgeschlossen wird, ist leichte Beute für seine natürlichen Feinde.

Dieser Mechanismus funktioniert selbst heute – Tausende Jahre später – noch immer brillant. Der Mensch will um keinen Preis negativ auffallen. Das könnte nämlich zur Folge haben, dass er aus der Horde ausgeschlossen wird und dann leichte Beute ist.

Dies zumindest denkt das *emotionale Hirn* des Menschen. Der Mensch hat jedoch auch einen vernünftigen Part in sich: das *rationale Hirn*.

Die Schwierigkeit liegt darin, dass sich das emotionale Hirn nicht so einfach von der Ratio überzeugen lässt. Das emotionale Hirn denkt komplett anders als das rationale Hirn. Es kann das rationale meist gar nicht verstehen. Das rationale Hirn wiederum kann das emotionale genauso wenig verstehen. Das rationale Hirn sagt: »Reg dich doch nicht so auf! Du lebst in so sicherer Strukturen! Du wirst immer irgendwo Anschluss finden, und außerdem hast du in unseren zivilisierten Staaten ein soziales Konzept, das dich auffangen wird, solltest du an deinem Existenzminimum leben. Außerdem lebst du nicht mehr unter der Gefahr, von einem feindlichen Raubtier angegriffen zu werden. Du bist in Sicherheit!«

Dies beeindruckt das emotionale Hirn nicht. Es versteht diesen Blickwinkel meist nicht einmal. Der Grund dafür ist: Das emotionale Hirn befindet sich im Schmerz. Es hat weniger Angst davor, nicht überleben zu können, sondern mehr vor dem emotionalen Schmerz. Das rationale Hirn hingegen versteht nicht, weshalb sich das emotionale Hirn vor etwas ängstigt, das noch gar nicht eingetreten ist, sondern auf reiner Mutmaßung beruht, nämlich jener, dass jemand schlecht über einen denken könnte.

Wie nur können wir diese beiden wertvollen Teile miteinander ins Gespräch bringen?

Wie schaffen wir es, dass sich das emotionale Hirn nicht permanent betroffen und ängstlich fühlt? Und wie gelingt es uns, dass wir in den richtigen Momenten nicht nur in der Ratio sind, sondern auch unserem Gefühl – beispielsweise dem Bauchgefühl – folgen können?

Ich beschäftige mich seit eh und je mit dem Unterbewusstsein. Ich glaube zu verstehen, wie es tickt, mit welchen Techniken wir

immer wieder ins Bewusstsein gelangen und mit welchen Methoden wir das Unterbewusste positiv programmieren oder es zumindest besänftigen können.

Als Hypnosetherapie-Experte habe ich bereits Tausende von Klienten therapiert. Das klingt nach sehr vielen. Doch es ist einfach nachzuvollziehen: Zu Spitzenzeiten therapierte ich zehn Klienten am Tag. Vier Klienten am Vormittag und sechs Klienten am Nachmittag. In zehn Tagen waren das bereits 100 Klienten. Mehr als acht Jahre lang therapierte ich sehr intensiv und bildete zugleich qualifizierte Hypnosetherapeutinnen und -therapeuten mit Zertifikaten für mehrere Verbände aus.

Was ich dir in diesem Buch mitgeben möchte, ist mein Wissen. Mein Wissen komprimiert auf die kleinsten Einheiten, die wir alle verstehen können. Denn wenn ich mit Klientinnen und Klienten arbeite, sind die gedanklichen Konstrukte derart komplex, dass ich sie selbst zwar verinnerliche, ich aber ganze Seminarrreihen führen müsste, um anderen Menschen alle Einzelheiten bis ins kleinste Detail erklären zu können. Zudem war und bin ich während jeder Sitzung tief mit meinen Klientinnen und Klienten verbunden – ich denke mit, ich fühle mit, und ich verstehe, was ihnen fehlt. In diesen Momenten zählt jeweils nur die Klientin oder der Klient.

Genauso ist es jetzt mit dir: Ich widme meine Zeit nun vollkommen dir, und ich will dich mitnehmen in die Tiefen deines Unterbewusstseins. Ich will dir erklären, wie dein Unterbewusstsein funktioniert und wie du es positiv beeinflussen kannst. Und vor allem: Ich will dir zeigen, wie du dir selbst helfen kannst!

Auch die Hypnosetherapie ist eine komplementärmedizinische Methode. Das heißt, sie soll die Schulmedizin wie auch die Psy-

chotherapie in keiner Weise ersetzen, sondern lediglich komplementieren, also ergänzen. Auch die Schulmedizin stößt an ihre Grenzen, ebenso die Psychotherapie und die Arbeit mit dem Unterbewusstsein. Die Kunst liegt darin, alle Disziplinen miteinander zu einem interdisziplinären Verfahren zu kombinieren. Du solltest weder die Schulmedizin vernachlässigen noch die Psychotherapie. Hast du Schmerzen, ein körperliches oder organisches Problem, dann lasse sie schulmedizinisch abklären.

In diesem Buch möchte ich dir Wissen im Hinblick auf das Thema, was andere von einem denken, vermitteln. Dabei werde ich die bewusste Ebene aus der therapeutischen Gesprächsführung heraus ebenso wie die unbewusste Ebene bedienen. Ich will, dass dir dieses Buch einen Mehrwert bietet. Dass du das Wissen aus diesem Buch zukünftig anwenden kannst. An dir selbst – und vielleicht sogar an anderen. An deinen Kindern, deinem Partner oder in deinem Arbeitsteam.

Das Thema wird zunehmend wichtiger. Die Globalisierung schreitet voran. Die Welt wird gefühlt immer »kleiner«. Das heißt, heutzutage kann deine Nachbarin mit ihrem beruflich in den USA verweilenden Mann per Videocall ihrer Wut ihm gegenüber freien Lauf lassen. Und diese Wut kommt dann, wenn auch nicht energetisch ganz zu 100 Prozent, binnen Bruchteilen einer Sekunde Tausende von Kilometern weit entfernt an. Vor ein paar hundert Jahren hätte man sich dafür auf eine lange Reise begeben müssen. Schon während der Reise wäre die Wut so weit abgeklungen, dass man bei der Ankunft in den USA gar nicht mehr negativ von dieser Person reden würde. Schließlich hätte man bereits auf der Reise eine intensive Eigentherapie durchgemacht.

Das zeigt, wie viel schnellebiger die heutige Welt im Vergleich von Hunderten von Jahren ist. Diese schnelllebige Welt hat nicht nur Nachteile, aber einer ist, dass wir gelassener damit umgehen müssen, was andere Menschen von uns denken, über uns reden und über uns urteilen.

Ich beende meinen einführenden Text mit einem Satz, der mir einmal morgens beim Aufwachen einfiel: *Sei froh, dass schlechte Menschen schlecht von dir reden – denn sie kommunizieren damit stellvertretend für dich, dass du nicht zu ihnen gehörst.*

Die drei Grundängste des Menschen

Das menschliche Gehirn besteht aus drei Gehirn-Typen.

1. Das Reptilienhirn:

Dieses ist viele Millionen Jahre alt. Es ist unser Überlebens-Hirn. Unser ältestes Gehirn. Ohne das Reptilienhirn hätte die Menschheit ihre Anfangszeit nicht überlebt. Das Reptilienhirn entwickelt beim Denken überlebensnotwendige Mechanismen: Angriff, Flucht, Resignation (Schockstarre). Immer dann, wenn unser Reptilienhirn besonders angeregt ist, spüren wir das: Unser Herz schlägt schneller. Das Blut schießt in die Beine, damit wir schneller laufen könnten. Das Blut schießt in die Arme, damit wir besser klettern und kämpfen könnten. Die Arme fühlen sich weich an. So auch die Knie.

2. Das Vorwarn-System des Reptiliengehirns:

Das ist – sozusagen als Vorzimmer unseres ältesten Gehirns – das limbische System. Darunter ist eine Anordnung vorwiegend emotional gelenkter Hirngebiete zu verstehen.

Das limbische System verwaltet auch das Gefühl der Angst. Es versucht, viele Ängste abzufangen und gleichzeitig den Chef – das

Reptilienhirn – rechtzeitig über gewisse Ängste zu informieren, damit dieser die Alarmstufe Rot ausrufen kann. Das limbische System hat im Laufe der Jahrtausende gelernt, dass es sicherer ist, aus dem Affekt – sprich: aus dem Gefühl – heraus zu handeln, statt zu viel nachzudenken. Es ist sicherer, einmal zu viel wegzulaufen oder zur Seite zu springen, als einmal zu wenig. Manchmal reicht die Zeit einfach nicht aus, um das Geschehen zu analysieren. Hat es also zur Steinzeit im Gebüsch geraschelt, dann hat der Mensch überlebt, wenn er dem emotional gelenkten Drang des limbischen Systems folgte und die Flucht ergriff, statt stehen zu bleiben und darüber nachzudenken, was das wohl sein könnte, was da im Gebüsch raschelt. Denn dies wäre dann die Aufgabe der

3. Großhirnrinde:

Diese ist das jüngste Gehirn, auch *Verstand* genannt.

In Momenten, in denen unser Gehirn überreizt wird, hat es sich offenkundig bewährt, einmal zu viel der Angst zu folgen, als einmal zu wenig. Denn diejenigen, die der Angst gefolgt sind, waren länger am Leben und konnten sich länger vermehren als diejenigen, die in der Großhirnrinde geblieben sind und erst mal herausfinden wollten, was denn da so im Gebüsch raschelt.

Jedes dieser drei Gehirne hat seine Aufgabe:

1. Der Chef

Das Überlebenshirn – das Reptilienhirn: Will überleben.
Will alle Bedrohungen in Schach halten oder beseitigen.

2. Das Vorzimmer

Das emotionale und auch Angst-Hirn – das limbische System:
Will auf Nummer sicher gehen.

Folgt der Angst – es ist seine Pflicht, den Chef über die Bedrohungen zu informieren.

3. Die Innovativen

Die Ratio – die Großhirnrinde: Will verstehen und wachsen.
Sieht keine Bedrohung, sondern Potenziale, wo andere panisch werden.

Was vielen jetzt nicht sofort bewusst ist, ist die Machtaufteilung:

- Der Chef hat vermeintlich die größte Macht in diesem Gefüge. Im Extremfall ist es natürlich so, dass der Chef – aufgrund seiner Position – kurzfristig die einschneidendste Entscheidung fällt, die dann Konsequenzen für alle hat.
- Viele unterschätzen jedoch die Macht des Vorzimmers. Wer schon einmal mit Geschäftsführern zu tun hatte, der weiß, dass diese meist die Entscheidungen treffen, die ihnen aus dem Vorzimmer heraus empfohlen werden. Der Chef steht unter starkem Einfluss seines Vorzimmers. Die Vorzimmer fangen ja schließlich auch alle Einflüsse der Außenwelt ab. Der Chef weiß häufig nicht, was sich draußen abspielt – er schwelgt immer noch in seiner Vergangenheit, die viele Millionen Jahre alt ist. Und er ist immer noch stolz darauf, dass er vor einer Million Jahren überlebt hat. In seinem Chefzimmer geht er seiner Lieblingsbeschäftigung nach, seine Trophäen und Auszeichnungen zu betrachten, die ihn daran erinnern, wie oft er überlebt hat, und das zu analysieren.

Umso wichtiger ist es, dass er sich auf seine rechte Hand – das Vorzimmer – verlassen kann.

Das Vorzimmer hat also sehr viel Macht. Viele sagen sogar, das Vorzimmer habe die größte Macht. Denn es ist innerhalb systemrelevanter Entscheidungen sehr dominant. Das Vorzimmer hat die Macht, wenn es um mittelfristige Entscheidungen geht. Es kann sehr vieles selbst managen, blockt viele Dinge ab und kann den Chef zu maßgebenden Entscheidungen bewegen.

- Die innovativen Mitarbeiter – die Ratio – sind wichtig, damit die Lebensdauer der Firma möglichst lang ist. Die Innovativen haben somit einen langfristigen Einfluss. Die Ratio – die Großhirnrinde – haben das Penicillin entdeckt, haben Therapien entwickelt und Technologien entworfen, welche die Lebensdauer der Firma verlängern. Und doch braucht die Innovationsabteilung immer auch das Einverständnis vom Chef. Letztendlich brauchen sie die finanziellen Mittel und auch die Erlaubnis, Forschung zu betreiben. Die Innovativen haben jedoch keinen direkten Zugang zum Chef. Sie müssen ihre Anfragen und Vorschläge über das Vorzimmer an den Chef bringen. Allerdings sprechen Innovation und Vorzimmer unterschiedliche Sprachen. Meist hat das Vorzimmer keine Zeit für all die Bitten der Innovationsabteilung, weil es mit zahllosen Problemen beschäftigt ist: beispielsweise mit den drei Problemen, die immer wieder ins Vorzimmer getragen werden: den drei Ängsten.

Das Vorzimmer versucht, diese drei Ängste selbst zu behandeln, ohne den Chef damit zu belasten. In vielen Fällen kann aber auch das Vorzimmer nicht mehr viel tun und muss die Bedrohung dem Chef weiterleiten.

Die folgenden drei schlimmsten Bedrohungen sind die drei Grundängste des Vorzimmers:

1. Die Angst, keine Kontrolle zu haben

Immer wieder klopft die Angst, keine Kontrolle zu haben, an die Tür des Vorzimmers. Diese Angst macht dem Vorzimmer zu schaffen. Es versucht, jederzeit alles im Griff zu haben, aber es ist doch nicht immer ganz so einfach.

2. Die Angst, nicht zu genügen

Bekommt das Vorzimmer nicht genügend Wertschätzung, fürchtet es, nicht gut genug zu arbeiten, weniger Lohn und weniger Liebe zu bekommen.

3. Die Angst, allein zu sein

Das Vorzimmer braucht den Chef. Es braucht den Betrieb. Und es will nicht schuld daran sein, wenn die Geschäfte nicht mehr laufen. Es hat Angst davor, dass ihm gekündigt wird, dass es keine Aufgabe mehr hat. Ausgegrenzt zu werden, wäre wie sein Ende.

Eine schwierige Situation tritt ein, wenn sich diese drei Grundängste gegenseitig verstärken.

So hört beispielsweise die Person aus dem Vorzimmer vom Nachbarn, jemand habe schlecht über sie geredet. Hinzu kommt die Angst, keine Kontrolle zu haben, denn das Vorzimmer merkt, dass es nicht kontrollieren kann, was man über es spricht. Das beschäftigt das Vorzimmer so sehr, dass in ihm die Angst aufkommt, diesen Menschen, die schlecht vom Vorzimmer reden,