

## Abstract

**Das Ziel und die Fragestellung** dieser Untersuchung ist, erste Informationen darüber zu bekommen, welche Verhaltensweisen im Umgang mit starken Gefühlen im Alltag von Menschen realisiert und welche als günstig und welche als ungünstig beurteilt werden.

Darüber hinaus soll durch die Untersuchungsergebnisse der interessierten Bevölkerung sowie den professionellen Beratern, Therapeuten und Pädagogen ein empirisch gestütztes Wissen über den Umgang mit starken Gefühlen im Alltag angeboten werden.

**An der Untersuchung** nahmen 77 Personen teil, 73 Untersuchungsbogen konnten ausgewertet werden. Das Durchschnittsalter beträgt 46,7 Jahre ( $s = 11,8$  Jahre) mit einem Streubereich von 16 bis 67 Jahren.

Folgende Gefühle wurden untersucht: starker Ärger, starke Angst, starke Verzweiflung oder Hoffnungslosigkeit, starke Enttäuschung, starke seelische Verletzung, starke Eifersucht, starke Erschütterung, starker Trennungsschmerz, starke Trauer und starke Verliebtheit. Für jedes Gefühl konnte eine Situations- sowie eine Verhaltensbeschreibung angegeben werden, dann die Wirksamkeit der Emotionsbewältigung auf einer 5-stufigen Skala bewertet und abschließend ein gewünschtes Verhalten beschrieben werden.

**Methodisches Vorgehen:** Aufgrund des explorativen Charakters dieser Untersuchung wurden die Verhaltens- und Reaktionsweisen im Umgang mit starken Gefühlen mittels eines offenen Fragebogen erhoben. Die beschriebenen Verhaltens- und Reaktionsweisen wurden mittels der Inhaltsanalyse von Mayring (2000) zusammengefasst zu Verhaltens- und Reaktions-Kategorien und entsprechend kodiert, um dann ausgezählt und quantitativ dargestellt zu werden, differenziert nach Geschlecht und Wirksamkeitsbewertung.

Ferner füllten die Teilnehmer drei Subskalen eines Persönlichkeitstests (FPI-R) aus. Aus dem FPI wurden die Subskalen ‚Lebenszufriedenheit‘, ‚Erregbarkeit‘ und ‚Emotionalität‘ ausgewählt.

### **Wesentliche Ergebnisse der Untersuchung:**

Bei 46,7% der Fallgeschichten schrieben die TeilnehmerInnen, dass sie mit dem intensiven Gefühl gut oder sehr gut fertig geworden seien.

Für Frauen lassen sich folgende Ergebnisse formulieren:

**Bei starkem Ärger** drücken 71,4% derer, die ihre **Verhaltensweisen als günstig bewerten**, ihren Ärger direkt und deutlich aus. 47,6% vertreten ihren Ärger verbal offensiv oder aggressiv. 28,6% derer, die ihre Verhaltensweisen als günstig bewertet haben, beschäftigen sich zusätzlich zum Ärgerausdruck in Gedanken mit ihrer Reaktion oder der auslösenden Situation. 23,8% berichten von Handlungen zur Lösung des Problems. 47,6% wünschen sich, ruhiger und gelassener bleiben zu können.

Von denen, die ihre Verhaltensweisen als **ungünstig bewerten**, drücken 44,4% ihren Ärger nicht aus. Der direkte Ärgerausdruck (40,7%) gerät oft außer Kontrolle und wird zum Herumtoben. 38,5% mit ungünstiger Bewertung würden gern ruhig ihre eigene Position verbal vertreten können und 30,8% würden gern ruhiger und gelassener bleiben.

**Bei starker Angst** nennen 46,4% derer, die ihre *Verhaltensweisen als günstig bewerten*, Handlungen zur Lösung des Problems. Selbstberuhigung wird von 25% genannt. 21,4% nennen das Gespräch mit anderen wichtigen Personen.

Von denen, die ihre Verhaltensweisen als *ungünstig bewerten*, nennen 44,4% Handlungen zur Lösung des Problems. 37% nennen das Gespräch mit anderen wichtigen Personen. Selbstberuhigung nennen 22,2%. 29,6% mit ungünstiger Bewertung würden gern ruhiger und gelassener bleiben können und 22,2% würden sich mehr entspannen wollen.

**Bei starker Verzweiflung** nennen 46,7% derer, die ihre *Verhaltensweisen als günstig bewerten*, Gedanken, die sich mit der Verzweiflung befassen, 33,3% sprechen mit anderen wichtigen Menschen. Handlungen zur Lösung des Problems werden von 26,7% genannt.

Von denen, die ihre Verhaltensweisen als *ungünstig bewerten*, nennen 38,1% das Gespräch mit anderen wichtigen Personen.

**Bei starker Enttäuschung** bewerten nur 28,2% ihre *Verhaltensweisen als günstig*. 63,6% drücken ihre starke Enttäuschung emotional oder verbal aus. 45,5% befassen sich in Gedanken konstruktiv mit der Enttäuschung.

Von denen, die ihre Verhaltensweisen als *ungünstig bewerten*, beschreiben 42,9%, dass sie ihre Enttäuschung nicht ausgedrückt haben. 32,1% befassen sich in Gedanken mit dem Problem, dies oft in einer negativ getönten Weise. 25% sprechen mit einer anderen wichtigen Person. 36% mit ungünstiger Bewertung wünschen sich, ihre Enttäuschung verbal zum Ausdruck bringen zu können.

**Bei starker seelischen Verletzung** bewerten nur 21,6% ihre *Verhaltensweisen als günstig*. Gut ein Drittel von ihnen beschreibt einen deutlichen emotionalen und verbalen Ausdruck ihrer starken seelischen Verletzung.

Von denen, die ihre Verhaltensweisen als *ungünstig bewerten*, bringen 44,8% ihre starke seelische Verletzung nicht zum Ausdruck. 27,6% sprechen mit einer anderen wichtigen Person und ebenfalls 27,6% befassen sich in Gedanken mit der seelischen Verletzung.

**Bei starker Eifersucht** bewerten nur 36,4% ihre *Verhaltensweisen als günstig*. Die Hälfte gibt den direkten und offensiven verbalen Ausdruck der starken Eifersucht an. Die Hälfte befasst sich in Gedanken mit dem Problem.

Von denen, die ihre Verhaltensweisen als *ungünstig bewerten*, drücken 50% ihre Eifersucht verbal offensiv oder aggressiv aus und 28,6% drücken ihre starke Eifersucht offen und direkt emotional aus. 35,7% geben an, dass sie ihre Eifersucht nicht ausgedrückt haben und ebenso viele, dass sie die Situation verlassen haben. 50% dieser Gruppe wünscht sich, ihre starke Eifersucht offensiv verbal mitteilen zu können.

**Bei starker Erschütterung** nennen 47,8% derer, die ihre *Verhaltensweisen als günstig bewerten*, das Gespräch mit anderen wichtigen Personen. Den offenen Gefühlsausdruck beschreiben 39,1%. Hilfe und Zuwendung gegenüber den vom Leid betroffenen Menschen nennen 30,4%.

Von denen, die ihre Verhaltensweisen als *ungünstig bewerten*, nennen 50% das Gespräch mit anderen wichtigen Personen. Der Gefühlsausdruck wird ebenfalls in 50% der Fälle genannt. 42,9% geben die gedankliche Beschäftigung mit dem erschütternden Ereignis an.

**Bei starkem Trennungsschmerz** nennen 61,1% derer, die ihre **Verhaltensweisen als günstig bewerten**, Gedanken, die sich mit dem Problem der Trennung befassen. 50% nennen Handlungen zur Lösung des vorliegenden Problems. 38,9% geben an, mit anderen wichtigen Personen gesprochen zu haben.

Von denen, die ihre Verhaltensweisen als **ungünstig bewerten**, nennen 37,5% eine gedankliche Beschäftigung mit dem Problem der Trennung. 25% nennen das Gespräch mit anderen wichtigen Personen.

**Bei starker Trauer** nennen 87% derer, die ihre **Verhaltensweisen als günstig bewerten**, den offenen Ausdruck ihrer starken Trauer. Kontaktaufnahme und Abschied nennen 39,1%. 56,5% nennen das Gespräch mit anderen wichtigen Personen.

Von denen, die ihre Verhaltensweisen als **ungünstig bewerten**, nennen 38,5% den offenen Ausdruck ihrer starken Trauer, aber ebenso viele drücken ihre Trauer nicht aus.

**Bei starker Verliebtheit** drücken 42,9% von denen, die ihre **Verhaltensweisen als günstig bewerten**, ihre Verliebtheit in ihren Gedanken und Phantasien aus. 33,3% berichten von Handlungen zur Lösung des Problems.

Auch diejenigen, die ihre Verhaltensweisen als **ungünstig bewerten**, drücken ihre starke Verliebtheit in Gedanken aus (33,3%) sowie in der Phantasie (58,3%). Sie tun dies aber eher negativ. 33,3% geben an, ihr Gefühl in ihrem Verhalten nicht ausgedrückt zu haben.

**Hinsichtlich der genannten Bewältigungsformen** lässt sich folgendes sagen:

Häufig werden als günstiges Bewältigungsverhalten Formen des verbalen und/oder emotionalen **Ausdrucks des Gefühls** genannt. Wichtig für eine positive Bewertung ist eine Äußerung, Enttäuschung, seelische Verletzung, Eifersucht, Erschütterung und Trauer deutlich konstruktive und kommunikative Form des Emotionsausdrucks.

**Lösungsorientierte Handlungen** sind eine weitere bedeutende Komponente beim günstigen Umgang mit einem starken Gefühl. Dabei scheint es im Wesentlichen darum zu gehen, aktiv sein zu können oder sich als wirksam zu erleben. Z. B. bei Ärger, Angst, Verzweiflung, Erschütterung, Trennungsschmerz, Trauer und Verliebtheit.

**Gedanken und Vorstellungen** können eine wichtige Rolle beim günstigen Umgang mit einem starken Gefühl spielen. Dies können Gedanken sein, die nach einer Lösung suchen oder die versuchen zu verstehen. Z. B. bei Verzweiflung, Enttäuschung, Eifersucht, Trennungsschmerz und Verliebtheit.

**Gespräche** mit wichtigen anderen Personen wurden als hilfreich beschrieben. Z. B. bei Erschütterung, Trennungsschmerz und Trauer.

Es werden in der Regel **mehrere Verhaltensweisen** eingesetzt, um mit starken Gefühlen fertig zu werden.

**Persönlichkeitstests (FPI-R):** Es ergaben sich einige signifikante Zusammenhänge zwischen Erregbarkeit, Emotionalität und Lebenszufriedenheit einerseits und der Bewertung der eigenen Verhaltensweisen zur Bewältigung der starken Gefühle andererseits.

**Emotionalität** korreliert negativ ( $r=-.303$ ,  $p<.05$ ) mit der (günstigen) Bewertung der eigenen Verhaltensweisen. Personen mit einer stärkeren emotionalen Stabilität neigen dazu, ihren Umgang mit starken Gefühlen positiver zu bewerten als weniger emotional stabile Personen.

**Lebenszufriedenheit** korreliert hingegen leicht positiv ( $r= .267$ ,  $p<.05$ ) mit der (günstigen) Bewertung der eigenen Verhaltensweisen. Personen mit einer höheren Lebenszufriedenheit neigen dazu, ihren Umgang mit starken Gefühlen positiver zu bewerten als Personen mit geringerer Lebenszufriedenheit.

Betrachtet man nur die Verhaltens- und Reaktionsweisen bei erregungsstarken Gefühlen wie Ärger, Angst, Eifersucht und Verliebtheit, dann korreliert ebenfalls **Erregbarkeit** negativ ( $r=-.327$ ,  $p<.05$ ) mit der (günstigen) Bewertung der eigenen Verhaltensweisen.

**Abschließend** wird angeregt, in zukünftigen Studien über die quantitative Analyse der Häufigkeiten hinaus auch qualitative Merkmale von Verhalten zu erfassen in Abhängigkeit von persönlichen Charaktermerkmalen und unterschiedlichen situativen Gegebenheiten. Weitere Untersuchungen sind erforderlich, um insbesondere die Frage zu klären, was dazu führt, dass manche Verhaltensweisen von einigen Teilnehmern als günstig und von anderen als ungünstig bewertet wurden.