

## **Den wunden Punkt bei anderen Menschen und bei mir erkennen und sich daran anpassen – Teil 1: rationalisierendes Kommunikationsmuster**

In vielen Fällen ist die Kommunikation zwischen den Menschen, die auf einem Betrieb leben und arbeiten, schwierig, weil sie in Situationen, in denen ihr wunden Punkt getroffen wird und sie sich in ihrem Selbstwert bedroht fühlen, auf unterschiedliche Kommunikationsmuster zurückgreifen. Es macht daher Sinn, die Unterschiede in der Kommunikation und der dahinter liegenden Haltung näher zu betrachten.

Vorausgeschickt werden soll, dass damit keine Wertung einhergeht – kein Kommunikationsmuster ist besser als das andere, jedes hat sich aufgrund unterschiedlicher Rahmenbedingungen in der persönlichen Entwicklung der jeweiligen Person gebildet. Damals war es notwendig und sinnvoll. Leider verfestigen sich diese Kommunikationsmuster oftmals, sodass sie auch im späteren Leben weiter ausgeführt werden, obwohl sich die Rahmenbedingungen verändert haben und sie in der aktuellen Lebenssituation nicht mehr sinnvoll sind.

Günstig ist es, wenn situationsangepasst auf verschiedene Weise kommuniziert werden kann.

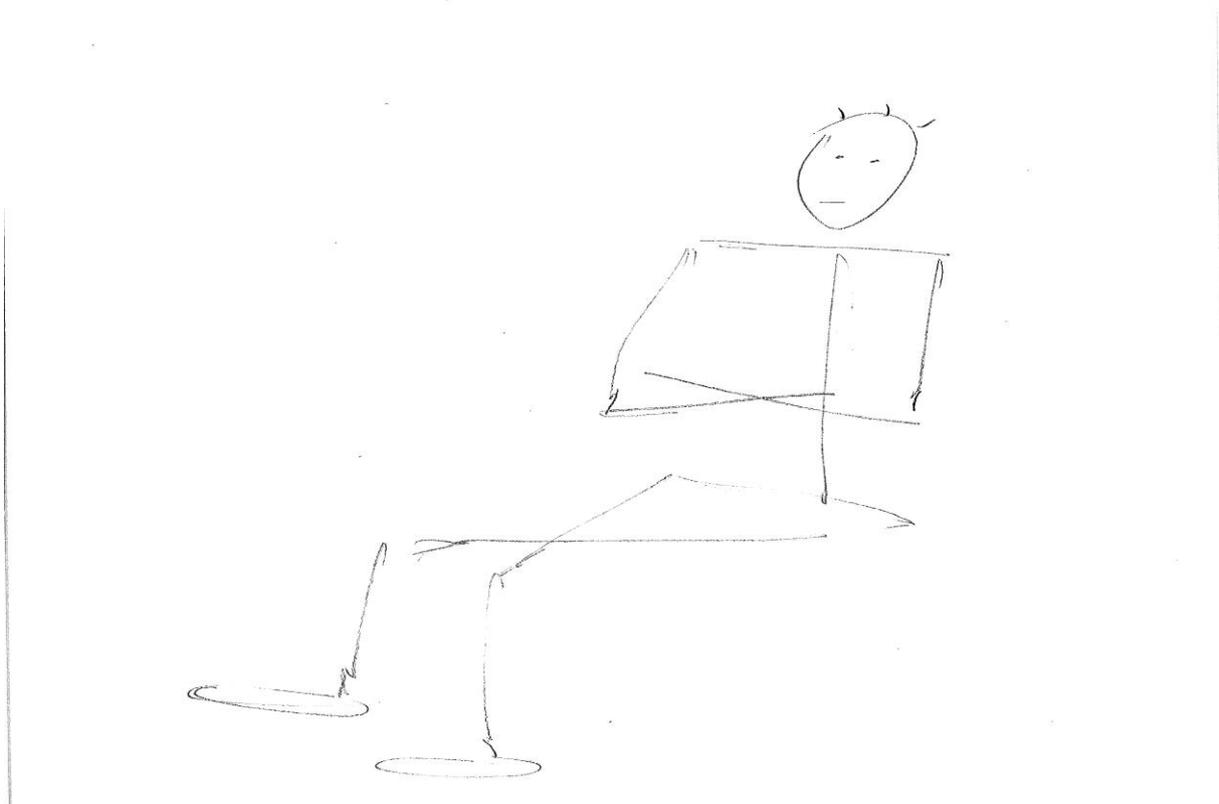
Die Kommunikationstypen sind:

1. rationalisierend
2. beschwichtigend, versöhnlich
3. anklagend
4. ablenkend

Für diese Zusammenstellung wurde folgende Literatur verwendet:

- Jutta Menschik „Einführung in die psychoanalytische Entwicklungstheorie“ Skriptum zur Psychotherapie-Vorlesung, ÖAGG, Wien. 2022.
- Virginia Satir „Selbstwert und Kommunikation“ Klett-Cotta, Stuttgart, 2016.

## Teil 1 – rationalisierendes, intellektualisierendes Kommunikationsmuster



Menschen mit rationalisierendem Kommunikationsstil zeigen oft folgende Merkmale:

- Sie reden oft nur über die Sache ohne Emotionen zu zeigen.
- Sie wollen sich oft nicht angreifbar machen und zeigen daher keine Affekte.
- Der Körper bleibt oft unbewegt, ist gespannt.
- Ihr Äußeres wirkt steif, hölzern.
- Sie reden oft von oben herab, wirken arrogant,
- Die Sprache ist oft schneidend, scharf, spöttisch.
- Sie verwenden oft „Man sagt...“ statt „Ich ...“
- Sie haben oft Angst,
  - als Person abgelehnt zu werden,
  - dass ihre Schwächen gesehen werden,
  - dass sie von Emotionen überschwemmt werden könnten und die Kontrolle verlieren
- Gefühle zu zeigen erleben sie als große Bedrohung.
- Sie können oft bei sehr traurigen Momenten im realen Leben (z.B. Tod von nahestehenden Menschen) nicht weinen, sehr wohl aber beim Ansehen von emotional bewegenden Filmen (weil dieses Zeigen von Emotionen ungefährlich ist).
- Sie wollen oft ein Gefühl von Minderwertigkeit durch Grandiosität übertünchen.
- Sie zeigen oft ihre Intelligenz. „Ich habe schon so viel darüber gelesen, was willst Du mir noch erzählen?“
- Oder Sie richten einen Hass gegen sich selber.

- Oft schwanken sie in ihrem Versuch andere Menschen anzuziehen, sie verspüren oft den starken Impuls, diese wieder abzustößen.
- Körperkontakt ist für sie oft schwierig – z.B. die Hand (wörtlich oder im übertragenen Sinne) zu reichen.
- Oft ist es für sie auch schwierig, ein verbindendes Thema für ein Gespräch mit anderen anzubieten.
- Sie halten oft etwas in der Hand, wenn sie mit anderen Menschen sprechen z.B. einen Stift, einen Schlüssel – dies schafft Distanz.
- Sie wollen unantastbar sein, können keine Fehler zugeben. Ihre Grandiosität muss verteidigt werden. Die anderen dürfen nicht ebenbürtig werden.

Wie merken Sie bei sich selber, dass die Person, mit der Sie sprechen, einen rationalisierenden Kommunikationsstil hat?

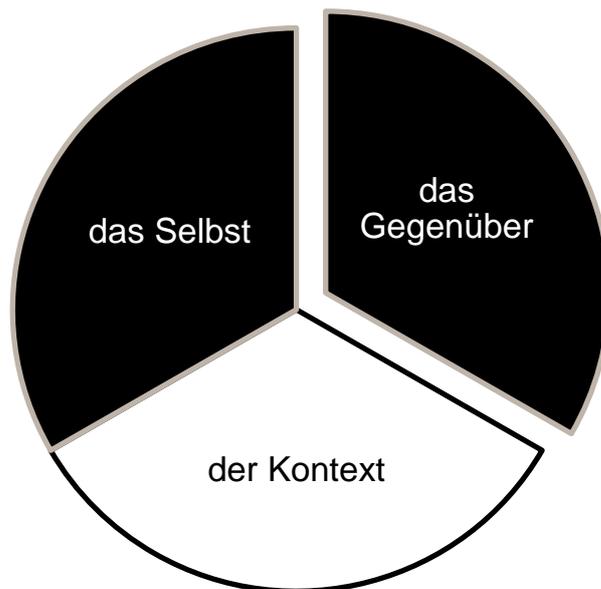
- Diese Personen sind nicht leicht zu haben, sie sind harte Nüsse, die sich nicht öffnen wollen.
- Sie selbst fühlen sich oft minderwertig, unterlegen.
- Sie fühlen sich oft verleitet, einen intellektuellen Gegenangriff zu starten. Dies würde aber zu noch mehr Distanz führen.

Mögliche Situationen, die die Ausbildung eines rationalisierenden Kommunikationsmusters fördern:

- Diese Personen erlitten oft früheste Vernachlässigungen. In ihren ersten Lebenswochen wurden ihre grundlegendsten Bedürfnisse oft nicht wahrgenommen, sie wurden oft als Baby schreien gelassen, bis sie resignierten.
- Sie hatten oft Vernichtungsangst, Panik.
- Sie sind oft emotional als Kinder nicht satt geworden.
- Sie haben sich oft innerlich geschworen: „Ich wurde so sehr verletzt, so nahe lasse ich niemanden mehr an mich heran. Es ist niemand da, der mich rettet.“

In folgender Grafik sollen die verdeckten (dunklen) und die offensichtlichen (hellen) Teile der Kommunikationssituation dargestellt werden:

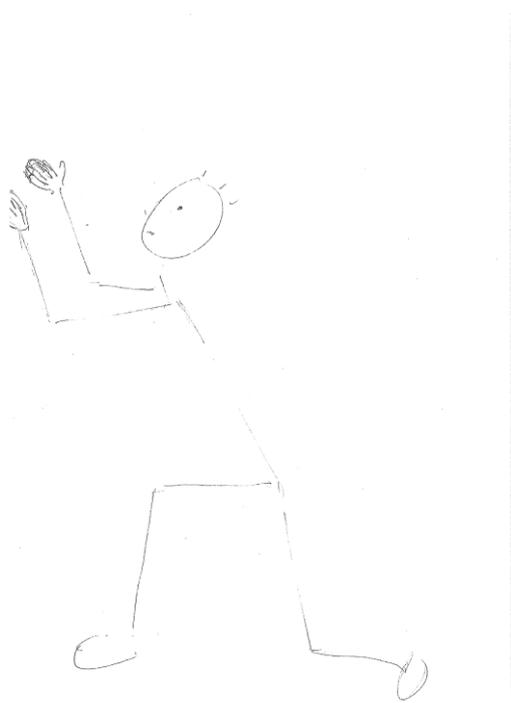
- Das Selbst der Person: Die Person ist mit ihren eigenen bewussten und unbewussten Bedürfnissen nicht erkennbar.
- Das Gegenüber: Die Person erkennt die bewussten und unbewussten Bedürfnisse des Gegenübers gar nicht.
- Der Kontext: Die Person passt ihre Kommunikation gut an die aktuelle Situation an. Es ist deutlich, worum es geht.



Was kann hilfreich sein in der Kommunikation mit Menschen, die rationalisierend kommunizieren?

- Sie können versuchen, die bisher im Dunkel gelassenen Bereiche „Selbst“ und „Gegenüber“ mehr in den Fokus zu rücken z.B. indem Sie von sich und Ihren Gefühlen erzählen. Vielleicht ermöglicht dies auch der rationalisierenden Person, sich ein wenig zu öffnen.
- Sie können Angebote zur Berührung machen – die Hand verbal und wortwörtlich ausstrecken.
- „Ich sehe, was Du Dir alles angeeignet hast. Das war sicherlich nicht leicht. Das hat Dich wahrscheinlich einiges an Zeit, Geld, Verzicht auf Anderes gekostet. Wie geht es Dir jetzt in diesem Moment, bist Du glücklich?“
- Kannst Du vernünftig sein ohne zu rationalisieren: auf der Sachebene zu bleiben ohne unmenschlich und langweilig zu werden?“
- „In welchen Situationen könnten andere Kommunikationsstile zielführender sein?“
  - sich zu entschuldigen ohne zu beschwichtigend zu sein
  - anderer Meinung sein, ohne anzuklagen: berechtigten Ärger zu zeigen und berechnete Forderungen zu stellen
  - das Thema wechseln ohne abzulenken: an etwas Anderes denken, Spaß zu haben

## Teil 2: Versöhnliches, beschwichtigendes Kommunikationsmuster



Menschen mit versöhnlichem, beschwichtigendem Kommunikationsstil zeigen oft folgende Merkmale:

- Sie machen sich klein, himmeln von ihnen ausgewählte Personen an und idealisieren diese.
- Sie versuchen, das Gegenüber zu versöhnen und besänftigen, schwierige Punkte werden oft zugedeckt.
- „Was immer du willst.“
- „Ich möchte, dass du zufrieden bist“
- „Könntest du...?“ „Würdest du ...?“
- Ihre Stimme ist oft sanft, leise, weinerlich, gedrückt.
- Sie erleben sich selbst oft als abhängig, unsicher, hilflos, wertlos.
- Sie machen die eigenen Erfolge oft klein.
- In Gruppen sind sie oft stiller, weil sie das Gesagte der anderen für wichtiger halten.
- Sie lassen sich gerne helfen.
- Manchmal setzen sie ihre Hilflosigkeit erpresserisch ein.

Wie merken Sie bei sich selber, dass die Person, mit der Sie sprechen, einen versöhnlichen, beschwichtigenden Kommunikationsstil hat?

- Sie fühlen sich oft überlegen, geschmeichelt, möchten helfen, stützen.
- Wenn die Person aber in der versöhnlichen, beschwichtigenden Haltung verharrt und nicht in die Selbstständigkeit kommen will, spüren Sie auf die Dauer oft einen Ärger.
- Sie spüren aber oft eine Hemmung, diesen Ärger auszudrücken, weil die Person ohnehin schon so hilflos ist. Wenn Sie es aber nicht tun, merkt die Person nicht, dass Jammern oft das falsche Mittel ist, um mit anderen Menschen Kontakt aufzunehmen.

mögliche Situationen, die die Ausbildung eines versöhnlichen, beschwichtigenden Kommunikationsmusters fördern:

- Oft wurden die überlebensnotwendigen Bedürfnisse dieser Personen in der Kindheit zwar gedeckt.
- Sie wurden aber oft zu wenig in ihren Bedürfnissen nach Ablenkung, Unterhaltung, Kommunikation gesehen.
- Sie sind aufgrund des Vorhandenseins anderer Geschwister, die sich mehr in den Vordergrund geschoben haben, oft zu kurz gekommen.
- Sie mussten oft brav sein.
- Oft haben sie gelernt, durch Jammern Aufmerksamkeit zu bekommen.
- Der versöhnliche, beschwichtigende Kommunikationsstil zeigt sich daher selbst, wenn diese Personen sich in ihrem Selbstwert bedroht fühlen, wenn sie sich z.B. vernachlässigt fühlen, eifersüchtig sind, dass andere Personen mehr Aufmerksamkeit und Zuwendung bekommen.

In folgender Grafik sollen die verdeckten (dunklen) und die offensichtlichen (hellen) Teile der Kommunikationssituation dargestellt werden:

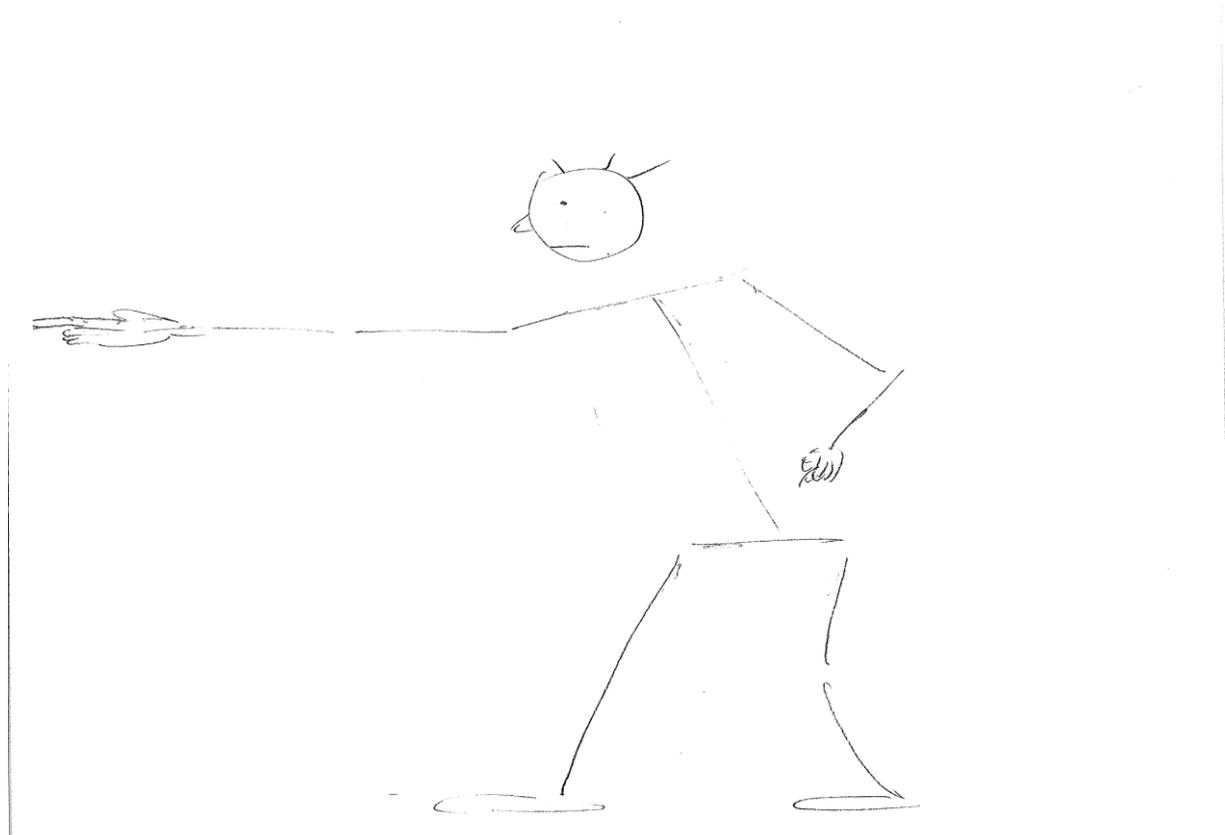
- Das Selbst der Person: Die Person ist mit ihren eigenen bewussten und unbewussten Bedürfnissen nicht erkennbar.
- Das Gegenüber: Die Person erkennt die bewussten und unbewussten Bedürfnisse des Gegenübers sehr gut.
- Der Kontext: Die Person passt ihre Kommunikation gut an die aktuelle Situation an. Es ist deutlich, worum es geht.



Was kann hilfreich sein in der Kommunikation mit Menschen, die versöhnlich, beschwichtigend kommunizieren?

- Den bisher dunklen Bereich „Selbst“ etwas mehr in den Fokus rücken z.B.
- „Was willst Du für Dich selber?“
- „Wann bist Du zufrieden mit Dir selber?“
- „Welches Lob kannst Du Dir selber geben?“
- „Wann hast Du zuletzt „Nein“ gesagt?“
- „Bist Du manchmal wütend auf andere und traust es Dich nicht zu sagen?“
- „Wir alle machen Fehler. Kannst Du Dich entschuldigen, ohne zu beschwichtigend zu sein?“
- „In welchen Situationen könnten andere Kommunikationsstile zielführender sein?“
  - vernünftig sein ohne zu rationalisieren: auf der Sachebene zu bleiben ohne unmenschlich und langweilig zu werden
  - anderer Meinung sein, ohne anzuklagen: berechtigten Ärger zu zeigen und berechnete Forderungen zu stellen
  - das Thema wechseln ohne abzulenken: an etwas Anderes denken, Spaß zu haben

### Teil 3: anklagendes Kommunikationsmuster



Menschen mit anklagendem Kommunikationsstil zeigen oft folgende Merkmale:

- Der ganze Körper ist angespannt.
- Sie sind sehr offensiv in ihrer Gestik (z.B. ausgestreckter Arm, ausgestreckter Zeigefinger)
- „Du bist schuld...“
- „Du hast das getan, gesagt....“
- Ihre Stimme ist laut, hart, fest.
- Sie verallgemeinern oft: „Immer machst du...“, „Nie tust du...“ „Alle sind gegen mich“
- Sie fühlen sich ungerecht behandelt, klein gemacht.
- Alle anderen sollten die wichtigen Dinge so machen wie sie selber.

Wie merken Sie bei sich selber, dass die Person, mit der Sie sprechen, einen versöhnlichen, beschwichtigenden Kommunikationsstil hat?

- Sie fühlen sich angeklagt, verspüren einen Rechtfertigungsdruck.
- Sie sind eingeschüchtert.
- Sie selbst wollen möglichst wenig mit der Person zu tun haben, obwohl das Kommunikationsmuster der Person eigentlich ein (oft missglückender) Kontaktversuch ist.

Mögliche Situationen, die die Ausbildung eines anklagenden Kommunikationsmusters fördern:

- Diese Personen haben sich oft als Kind ohnmächtig gefühlt, wenn sie Wünsche äußern wollten. Dies kann in der Familie oder in der Schule der Fall gewesen sein.
- Sie wurden oft gedemütigt, gekränkt, beschämt.
- Sie mussten laut werden, sonst wurden sie übersehen. Wenn sie wütend waren, kamen sie in Kontakt mit anderen.
- In der damaligen Situation war Angriff die beste Verteidigung.
- Die Grundangst der Person war es, Autonomie, Selbstbestimmung einzubüßen.
- Sie nahmen sich oft vor: „Mich kriegt keiner mehr klein. Ich muss um meinen Platz kämpfen.“

In folgender Grafik sollen die verdeckten (dunklen) und die offensichtlichen (hellen) Teile der Kommunikationssituation dargestellt werden:

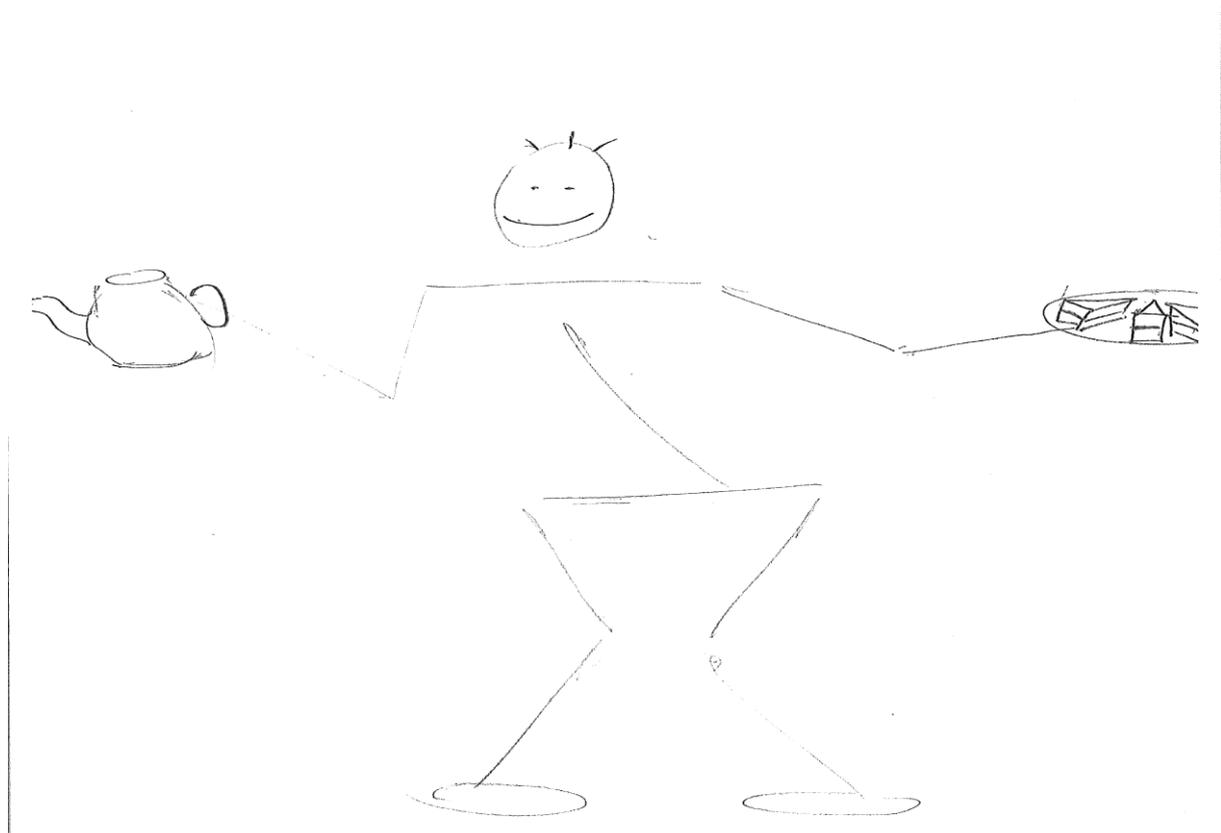
- Das Selbst der Person: Die Person ist mit ihren eigenen bewussten und unbewussten Bedürfnissen sehr gut erkennbar.
- Das Gegenüber: Die Person erkennt die bewussten und unbewussten Bedürfnisse des Gegenübers schlecht.
- Der Kontext: Die Person passt ihre Kommunikation gut an die aktuelle Situation an. Es ist deutlich, worum es geht.



Was kann hilfreich sein in der Kommunikation mit Menschen, die anklagend kommunizieren?

- Sie könnten versuchen, den Bereich, der bisher im Dunkeln lag, das Gegenüber, mehr in den Fokus zu rücken. Sie können von sich und Ihren Gefühlen erzählen.
- Denken Sie so oft wie möglich, während Sie angeklagt werden: „Das kann auch ein Versuch sein mit mir in Kontakt zu kommen.“
- „Ich sehe, dass Du sehr wütend bist.“ – den Ärger der Person registrieren, aber nicht kritisieren.
- „Ich möchte gerne verstehen, was genau von dem, was ich getan oder gesagt habe, Dich so wütend gemacht hat.“
- „Was könnte das Motiv gewesen sein, dass Dein Vater/Deine Mutter/unser Kind/der Nachbar etc. das gesagt oder getan hat?“
- Was wünschst Du Dir konkret von den anderen, von mir?“ – wenn die Personen ihre Anklage in Wünsche verwandeln, werden sie oft weicher, entspannen sich teilweise.
- „Wenn Du Dir das so sehr wünschst, wie kommt es, dass Dein Wunsch nicht gesehen wird?“
- Wenn gar keine Kommunikation mehr möglich ist: „Ich habe mich wirklich sehr bemüht, dich zu verstehen. Ich glaube, wir kommen heute nicht weiter. Ich schlage vor, wir schlafen einmal darüber und reden morgen nach dem Frühstück (oder zu einem anderen geeigneten Zeitpunkt) wieder darüber.“
- Wenn Ihnen eine passende humorvolle Entgegnung einfällt, die die Person keinesfalls bloßstellt: Lachen oder zumindest ein Lächeln entspannt die Situation enorm!
- Z.B. auch in hochdramatischen Situationen finden sich oft komische Momente. „Wenn uns jetzt jemand filmen würde und das als modernen Charly-Chaplin-Stummfilm zeigen würde, das würde wahrscheinlich schon auch komisch ausschauen, oder?“
- Und wenn die Person dann bei dieser Vorstellung kurz lächelt, ohne dass ihr dies bewusst wird, könnten Sie sie freundlich darauf hinweisen: „Jetzt hast Du auch gelächelt.“
- „In welchen Situationen könnten andere Kommunikationsstile zielführender sein?“
  - vernünftig sein ohne zu rationalisieren: auf der Sachebene zu bleiben ohne unmenschlich und langweilig zu werden
  - sich zu entschuldigen ohne zu beschwichtigend zu sein
  - das Thema wechseln ohne abzulenken: an etwas Anderes denken, Spaß zu haben

#### Teil 4: ablenkendes Kommunikationsmuster



Menschen mit ablenkendem Kommunikationsstil zeigen oft folgende Merkmale:

- Sie reden oft ablenkend, ausweichend, erzählen von irrelevanten Dingen.
- Sie offenbaren oft einen Wirbelsturm an Ideen.
- Sie erzählen oft unterhaltsam, charmant, einnehmend.
- Ihr Körper ist fast immer in Bewegung.
- Sie haben oft Angst, nicht akzeptiert zu werden, wie sie sind.
- Sie denken sich oft:
  - „Wenn mich die Anderen sehen, wie ich wirklich bin, dann ist es aus.“
  - „Bin ich noch interessant für die Anderen, wenn der ganze Zauber, den ich verbreite, vorbei ist?“

Wie merken Sie bei sich selber, dass die Person, mit der Sie sprechen, einen ablenkenden Kommunikationsstil hat?

- Sie sind aufgrund der ständig wechselnden Themen irritiert.
- Sie können auch genervt sein, sich denken: „Bleib doch einmal bei einem Thema!“
- Zuerst fühlen Sie sich unterhalten, lachen, doch mit der Zeit werden Sie übersättigt, genervt.
- Sie kommen nicht wirklich ran an die Person durch den Wirbel an Erzählungen, Aktivitäten.

mögliche Situationen, die die Ausbildung eines ablenkenden Kommunikationsmusters fördern:

- Diese Personen haben als Kind oft vermittelt bekommen, dass sie nicht stolz auf ihren Körper sein dürfen, sie mussten bescheiden sein, durften nicht eitel erscheinen.
- Es wurde ihnen nicht vermittelt, dass sie in Ordnung sind, wie sie sind.
- Sie erhielten keine Rückmeldung, wie sie bei anderen ankamen, ob das was sie sagten, interessant für andere war.

In folgender Grafik sollen die verdeckten (dunklen) und die offensichtlichen (hellen) Teile der Kommunikationssituation dargestellt werden:

- Das Selbst der Person: Die Person ist mit ihren eigenen bewussten und unbewussten Bedürfnissen nicht erkennbar.
- Das Gegenüber: Die Person erkennt die bewussten und unbewussten Bedürfnisse des Gegenübers schlecht .
- Der Kontext: Die Person passt ihre Kommunikation schlecht an die aktuelle Situation an. Es ist nicht deutlich, worum es geht.



Was kann hilfreich sein in der Kommunikation mit Menschen, die ablenkend kommunizieren?

- Sie könnten versuchen, alle Bereiche, die bisher im Dunkeln lagen (das Selbst, das Gegenüber, der Kontext) mehr in den Fokus zu rücken.
- Sie können z.B. von sich und Ihren Gefühlen erzählen, damit Sie als Gegenüber besser wahrgenommen werden können.
- Sie können aufgrund der vielen Aktivitäten der Person freundlich fragen: „Sag, schläfst Du überhaupt noch?“

- „Du gibst mir so viele Informationen, ich kann sie gar nicht alle aufnehmen. Machen wir einmal hier einen Punkt, sonst gehen sie verloren. Ich hätte noch eine Frage zu dem, was du zuvor erzählt hast...“
- „In welchen Situationen könnten andere Kommunikationsstile zielführender sein?“
  - sich zu entschuldigen ohne zu beschwichtigend zu sein
  - vernünftig sein ohne zu rationalisieren: keine Emotionen zu zeigen, nur auf der Sachebene zu bleiben ohne unmenschlich und langweilig zu werden
  - anderer Meinung sein, ohne anzuklagen: berechtigten Ärger zu zeigen und berechnigte Forderungen zu stellen

## Teil 5: Zusammenfassende Beispiele der verschiedenen Kommunikationsstile

Schwierige Lebenserfahrungen (oft in unserer Kindheit) bringen uns in Situationen, in denen unser wunde Punkt getroffen wird, dazu, dass wir oftmals auf eine bestimmte Weise reagieren, obwohl dies nicht immer günstig für uns ist.

Zusammenfassend sollen einige Situationen geschildert werden, in denen Menschen mit den jeweiligen Kommunikationsmustern eine typische, mögliche Reaktion zeigen

### Beispiel 1

An einem öffentlichen Ort herrscht dichtes Gedränge. Sie stoßen unabsichtlich mit Ihrem Ellbogen eine andere Person an. Das erzeugt Stress in Ihnen. Wenn einer der folgenden Kommunikationsstile bei Ihnen aktiviert wird sagen sie vielleicht:

- Als rationalisierende Person: „Ich habe sie angestoßen. Falls ich Sie verletzt haben sollte, wenden Sie sich bitte an meine Haftpflichtversicherung.“
- Als beschwichtigende Person: Sie schauen nach unten und ringen die Hände: „Ich bitte vielmals um Entschuldigung. Das passiert mir immer wieder. Ich bin ja so ungeschickt.“
- Als anklagende Person: „Da kann man ja gar nicht bei Ihnen vorbei gehen! Machen Sie sich gefälligst nicht so breit!“
- Als ablenkende Person: „Na was heute wieder los ist, ich muss gestoßen worden sein.“

Falls Sie das Glück haben, dass Sie nicht durch frühere Erlebnisse in ein bestimmtes Kommunikationsmuster gedrängt werden – oder Sie diese prägenden, schwierigen Erlebnisse schon gut verarbeitet haben (z.B. in einer Psychotherapie, die auch für Menschen ohne krankheitswertige Störungen hilfreich ist), könnten Sie z.B. auch Folgendes sagen:

- Als kongruente Person: (Sie schauen die angestoßene Person direkt an) „Ich habe Sie angestoßen. Das tut mir leid. Habe ich Sie verletzt?“

Dabei könnten Sie offen zeigen, wie Sie die Situation erleben, Sie erkennen, dass Sie einer anderen Person Schmerzen zugefügt haben, Sie stehen dazu, Sie drücken Ihr Bedauern dafür aus und Sie versuchen eine Wiedergutmachung.

## Beispiel 2:

Ein Vater ist mit einem Verhalten von Hans, einem seiner beiden Söhne, nicht einverstanden.

Das erzeugt Stress in Ihnen. Wenn einer der folgenden Kommunikationsstile bei Ihnen aktiviert wird sagen Sie vielleicht:

- Als rationalisierende Person: „Wir haben eine klare Vereinbarung, wer was zu tun hat. Du hast Dich nicht daran gehalten.“
- Als beschwichtigende Person: mit gedämpfter Stimme und betretenem Gesicht): „Ich... hmmm, wie soll ich das sagen? Versprichst Du mir, dass Du nicht böse wirst? Du machst das ja eh ganz gut, nur könntest du versuchen, es noch ein wenig besser zu machen, nur ein bisschen?“
- Als anklagende Person: „Kannst Du nicht einmal das, du Dummkopf?“
- Als ablenkende Person: zu den zweiten Sohn Franz sprechend, der neben Hans steht: Sag mal Franz, sieht Dein Zimmer auch so aus wie das von Hans? Nein, es ist nichts los, ich bin nur so durch das Haus gegangen.

Wenn Sie nicht in einem Kommunikationsmuster gefangen sind, könnten Sie vielleicht sagen:

- Als kongruente Person: „Hans, dein Zimmer sieht wüst aus. Du hast deine Schmutzwäsche schon einige Tage nicht hinunter gebracht. Das gefällt mir nicht. Wir müssen uns Zeit nehmen und uns zusammen anschauen, bis wann sie spätestens unten sein soll, damit wir die Waschmaschine anfüllen und einschalten können.“

In folgender Grafik können die verdeckten (dunklen) und die offensichtlichen (hellen) Teile der kongruenten Kommunikationssituation dargestellt werden – es gibt keine verdeckten Teile!

- Das Selbst der Person: Die Person ist mit ihren eigenen bewussten und unbewussten Bedürfnissen gut erkennbar.
- Das Gegenüber: Die Person versucht die bewussten und unbewussten Bedürfnisse des Gegenübers gut zu erkennen .
- Der Kontext: Die Person passt ihre Kommunikation gut an die aktuelle Situation an. Es ist deutlich, worum es geht.



Wir überfordern uns selbst, wenn wir von uns verlangen, dass wir in allen Situationen nur kongruent reagieren sollen. Unter bestimmten Rahmenbedingungen werden wir zu einem gewissen Maß immer in unseren hauptsächlichen Kommunikationsmustern gefangen sein. Wir können aber täglich daran arbeiten, uns immer mehr davon zu befreien!

Dipl Ing. Willi Peszt

Psychotherapeut in Ausbildung unter Supervision

Dipl. Sozialpädagoge  
zert. Mediator

0680 123 1 876

[willi.peszt@gmx.net](mailto:willi.peszt@gmx.net)

[www.psychotherapie-peszt.com](http://www.psychotherapie-peszt.com)