

SIGRID ENGELBRECHT

Lass dich nicht vereinnahmen

DER KLEINE
COACH



Die beste Strategie,
sich von den Ansprüchen
anderer zu befreien

G|U



VORWORT 4

Wo lauern Ihre Tretminen?

Seite 6

TEST: WELCHER TYP SIND SIE? 8

DIE TESTAUSWERTUNG 10

- Die Pflichtbewusste 11
- Die Entflammbare 12
- Die Mitleidende 13
- Die Unsichere 14

Wie ein »Ja« zur Last wird

Seite 16

IMMER WIEDER JA
STATT NEIN 18

- Schon wieder überrumpelt 18
- Die Macht des
Entscheidungsdrucks 19
- Unsere psychischen
Grundbedürfnisse 19
- Unverzichtbar:
Das Selbstwertgefühl 22

WARUM HABEN WIR ANGST
VOR ABLEHNUNG? 23

- Erlerntes und generalisiertes
Verhalten 23
- Was es bringt, ein Nein zu
vermeiden 28

DAS IDEAL DER
SELBSTLOSIGKEIT 30

- Der Einfluss der
Geschlechterrollen 30

TOP TEN DER VEREINNAHMUNGS-
STRATEGIEN 33

- Vorsicht Falle! 33

Raus aus der Zwangsjacke!

Seite 38

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUR FREIHEIT	40
Den Selbstwert stärken	40
So gelingt's	41
DIE ENTLASTUNGSSTRATEGIE FÜR DIE PFLICHTBEWUSSTE	46
DIE ERDUNGSSTRATEGIE FÜR DIE ENTFLAMMBARE	64
DIE DISTANZIERUNGSSTRATEGIE FÜR DIE MITLEIDENDE	78
DIE STRATEGIE DER SELBST- BESTÄRKUNG FÜR DIE UNSICHERE	96

Die Freiheit verinnerlichen

Seite 116

DAS GILT ES ZU UMSCHIFFEN	118
Konflikte	118
Zählebigte Gewohnheiten	118
Rückschläge	119
WIE SIE AUF KURS BLEIBEN	120
Sich selbst bestärken	120
Bestärkung durch andere suchen	121
Nein-Sagen lernen	122
BÜCHER, DIE WEITERHELFFEN	126
REGISTER	127
IMPRESSUM	128



TEST

Welcher Typ sind Sie?

Nehmen Sie zu jeder der folgenden Aussagen Stellung und entscheiden Sie, inwieweit diese auf Sie ganz persönlich zutrifft. Tragen Sie dazu jeweils eine Zahl zwischen 0 und 4 in das entsprechende Feld hinter den Buchstaben ein.

- 4 Punkte: trifft immer zu
- 3 Punkte: trifft meistens zu
- 2 Punkte: trifft manchmal zu
- 1 Punkte: trifft selten zu
- 0 Punkte: trifft überhaupt nicht zu

Auch wenn eine Veranstaltung mich langweilt, bleibe ich immer bis zum Ende. **P**

Mir ist es sehr wichtig, gebraucht zu werden. **M**

Wenn ich etwas zugesagt habe, dann komme ich dem nach, auch wenn ich gesundheitlich angeschlagen bin. **P**

Ich habe mir schon öfters etwas gekauft, was ich mir gar nicht leisten konnte. **E**

Mich plagt oft die Angst, etwas verkehrt zu machen. **U**

Es fällt mir schwer, um Hilfe oder einen Gefallen zu bitten. **P**

Wenn mir jemand von seinen Sorgen erzählt, dann beschäftigt mich das noch lange Zeit. **M**

Es fällt mir schwer, mich über eine ungerechte Behandlung zu beschweren. **U**

Wenn jemand begeistert von einer Sache spricht, dann steckt mich das sofort an. **E**

Ich bin sehr bestrebt, es anderen recht zu machen. **P**

Ich habe schon oft etwas gekauft, das ich dann nicht benutzt habe. **E**

In Situationen, die mir nicht vertraut sind, fühle ich mich unwohl. **U**

Je besser ich den Ansprüchen und Erwartungen anderer gerecht werde, desto mehr werden sie mich schätzen.

P

Oft habe ich das Gefühl, dass ich etwas Bestimmtes unbedingt haben muss.

E

Wenn jemand an meine Hilfsbereitschaft appelliert, sage ich sofort ja.

M

Ich verliere schnell das Interesse an Dingen, für die ich mich spontan begeistert habe.

E

Wenn ich mit einer Autoritätsperson spreche, werde ich meist nervös.

U

Wenn jemand zu mir sagt »du verstehst mich wirklich«, ist das für mich das schönste Kompliment.

M

Wenn jemand an mein Verantwortungsgefühl appelliert, sage ich schnell ja.

P

Wenn jemand mir ein Problem schildert, denke ich gleich, ich müsste die Lösung dafür parat haben.

M

Es fällt mir meistens schwer, etwas zu reklamieren.

U

Wenn es jemandem in meiner Umgebung schlecht geht, geht es mir auch schlecht.

M

Ich sage oft zu, etwas für andere zu tun, und erkenne später, dass ich mich übernehme und eigentlich gar keine Zeit dafür habe.

E

Es fällt mir sehr schwer, Wünsche anderer abzulehnen, weil ich niemanden enttäuschen will.

P

Ich werde von den Gefühlen der Menschen um mich herum stark beeinflusst.

M

Ich vermeide möglichst jede Art von Auseinandersetzung, auch wenn ich deswegen spürbare Nachteile habe.

U

Unverzichtbar: Das Selbstwertgefühl

Gleichwertige Beziehungen funktionieren nur, wenn beide Partner ein solides Selbstwertgefühl haben. Wenn wir uns wohl und sicher fühlen als die, die wir sind, brauchen wir nicht ständig von anderen zu hören, dass wir gut aussehen, unsere Arbeit perfekt erledigen, reizende Menschen sind usw. Eigentlich logisch. Natürlich gibt es kaum jemand, dessen Selbstwertgefühl so stark gefestigt wäre, dass er sich als völlig unabhängig von der Meinung anderer bezeichnen könnte. Jeder bringt seine ganz speziellen Selbstwert-Baustellen mit, wie wir auch anhand der Testauswertung gut sehen konnten.

Unsere Selbstwert-Baustellen

Die **Pflichtbewusste** verbindet ihr Selbstwertgefühl in erster Linie damit, das zu tun, was andere von ihr erwarten – oder was sie glaubt, dass diese erwarten könnten.

Der **Entflammbaren** ist es für ihr psychisches Intaktheitsgefühl vor allem wichtig, immer wieder neuen Impulsen aus dem Augenblick heraus zu folgen. Sie spürt in diesem Moment ein Gefühl von innerer Freiheit und merkt erst hinterher, dass sie mit ihrem spontanen Handeln eigentlich vorrangig die Ziele anderer bedient hat.

Die **Mitleidende** muss für ihren Selbstwert das Gefühl haben, gebraucht zu werden. Wenn sie sich um niemand kümmern kann, fühlt sie sich wertlos.

Die **Unsichere** sucht für ihre innere Stabilität die Bestätigung, das Richtige zu tun. Da sie sich aber nicht zutraut, zu erkennen, was das Richtige ist, baut sie darauf, dass andere es ihr sagen.

Freiheit oder Bequemlichkeit?

Sicher, es ist einfacher, zu tun, was ein anderer verlangt, statt eigene Ansprüche zu stellen: Das ist der Weg des geringsten (inneren) Widerstands. Es ist verlockend

zuzugreifen, wenn jemand uns suggeriert, es gäbe gerade eine einmalige Gelegenheit oder ein echtes Schnäppchen. Es ist oft weniger frustrierend, sich um Probleme von Mitmenschen zu kümmern als Lösungen für die eigenen zu suchen. Und es ist bequemer, anderen auf vorgebahnten Wegen zu folgen als eigene Vorstellungen zu entwickeln und diese zu verwirklichen – vor allem, wenn man dabei in Kauf nehmen muss, dass auch der eine oder andere Holzweg dabei ist. Mit diesem Verhalten ecken wir nicht an, machen uns nicht unbeliebt, sind also auf der sicheren Seite. Das Fatale ist nur: **Je mehr wir andere darüber bestimmen lassen, was gut und richtig für uns ist, desto mehr kommt die innere Freiheit, die ja ebenfalls zu unseren psychischen Grundbedürfnissen gehört, unter die Räder.** Wir werden anfälliger dafür, dass andere uns für ihre Interessen einspannen und fühlen uns irgendwann stark fremdbestimmt und überfordert.

Warum haben wir Angst vor Ablehnung?

Angst vor dem Abgelehntwerden ist etwas Elementares und gehört zu unserer psychischen Grundausstattung. Solange sie nur gelegentlich auftritt und unsere Entscheidungen nicht zu sehr beeinflusst, ist sie also völlig natürlich. Fürchten wir uns jedoch stark davor, als Person oder mit unseren Ideen, Ansichten und Vorschlägen abgelehnt zu werden, fühlen wir uns oft unsicher und gehemmt. Und so lassen wir uns mehr von anderen beeinflussen als uns guttut. Doch wie kommt es dazu, dass die Angst vor Ablehnung so dominant werden kann, dass sie zu einer echten Belastung wird?

Erlerntes und generalisiertes Verhalten

Um das zu verstehen, müssen wir in unserer Lebensgeschichte ein paar Schritte zurückgehen. Allgemein bestimmen die Erfahrungen,



Übung: Selbstsicherheit visualisieren

- Sorgen Sie dafür, dass Sie eine halbe Stunde ungestört sind. Stellen Sie sich mit geradem Rücken und leicht gebeugten Knien hin.
- Erinnern Sie sich an eine Situation, in der Sie sich selbstsicher und souverän fühlten. Lassen Sie sie als inneren Film ablaufen – so deutlich wie möglich.
- Während Sie dem damaligen Gefühl nachspüren, stellen Sie sich einen farbigen Kreis auf dem Boden vor, der Ihre Füße umgibt und noch ein kleines Umfeld hat.
- Geben Sie dem Kreis spontan eine Farbe Ihrer Wahl.
- Tauchen Sie erneut tief in das Gefühl von Souveränität ein, dann treten Sie aus dem Kreis und lassen das Gefühl darin zurück.
- Stellen Sie sich nun eine Situation vor, in der Sie sich so stark und sicher fühlen möchten wie gerade eben.
- Treten Sie nun wieder in den Kreis zurück. Stellen Sie sich vor, Sie befänden sich in der künftigen Situation, so selbstsicher und souverän, wie Sie es bei der erinnerten Situation auch waren.
- Lassen Sie dazu wieder einen inneren Film ablaufen. Verbinden Sie so das Gefühl der Selbstsicherheit und Souveränität mit der künftigen Situation.
- Treten Sie dann wieder aus dem Kreis heraus und lassen Sie das Gefühl darin zurück.
- Denken Sie – außerhalb des Kreises – nochmals an die künftige Situation und festigen Sie das Gefühl.

Ihre Vorzüge erkennen

Anstatt davon abhängig zu sein, was andere von Ihnen denken und wie diese Sie einschätzen, sollten Sie sich vorrangig selbst die Wertschätzung geben, die Sie mit Zufriedenheit erfüllt. Was alles stärkt Ihre innere Sicherheit und Ihr Selbstwertgefühl? Welche Talente, Werte, Fähigkeiten haben Sie? **Rufen Sie sich immer wieder in Erinnerung, was Sie in der Vergangenheit schon alles geleistet und erreicht haben.** Welche Ihrer Stärken und Qualitäten kamen da zum Tragen? Nehmen Sie Ihr Projektbuch zur Hand und beschreiben Sie diese positiven Faktoren:

- Das hat mir geholfen: ...
- Das kann ich gut: ...
- Da kenne ich mich aus: ...
- Das sind meine Vorzüge: ...
- Auf diese Eigenschaften bin ich wirklich stolz: ...

Lesen Sie sich Ihre Notizen täglich einmal durch – am besten frühmorgens, bevor Sie mit Ihrer Arbeit starten. Wenn Ihnen mit der Zeit

weitere Qualitäten einfallen, schreiben Sie diese einfach dazu! Schon die Erkenntnis, dass Sie selbst aktiv Ihre Selbstsicherheit stärken können – indem Sie an Ihrem Selbstbild arbeiten und damit Ihre innere Haltung zu sich selbst korrigieren – setzt Energie für weitere Veränderungen frei.

»Tja«, sagen Sie jetzt vielleicht, »wenn ich alleine oder mit guten Freunden zusammen bin, dann fällt es mir ja nicht schwer, positiv über mich selbst zu denken und meine Meinung zu vertreten – aber oft habe ich es auch mit Menschen zu tun, die aggressiv und dominant auftreten, da sitze ich dann sehr schnell wieder in der alten Ohnmachtsfalle.«

Dominanz begegnen

Dieses Phänomen kennen viele von uns: In der Gegenwart bestimmter Menschen beginnen wir plötzlich zu »schrumpfen«, uns klein und hilflos zu fühlen, während der andere in unserer Wahrnehmung

»*Jedes Schreckbild verschwindet, wenn man es fest ins Auge fasst.*« Johann Gottlieb Fichte

widerstandsfähiger gegen die Vereinnahmungskünste der anderen. Rückschläge können also wertvoll sein, wenn Sie sich dazu entschließen, sie in Ihren Lernprozess einzuordnen, statt sie in Richtung »hat doch eh alles keinen Sinn« fehlzuinterpretieren.

Außerdem ist es oftmals möglich, eine vorschnelle Zusage wieder zurückzunehmen. Besser ein paar unangenehme Minuten erleben, in denen Sie Farbe bekennen, als viele unangenehme Stunden, die das Beibehalten des »Ja« nach sich zieht. Sie dürfen nur nicht zu lange damit warten. Sie könnten etwa sagen: »Bitte entschuldige, dass es jetzt doch nicht geht, ich hatte ... nicht bedacht.« Oder: »Tut mir leid, aber ich habe meine Meinung geändert, denn als ich zugesagt habe, hatten wir den Aufwand nicht ausreichend besprochen.«

Wie Sie auf Kurs bleiben

Reflektieren Sie nicht nur die Rückschläge, sondern konzentrieren Sie sich vor allem auf Ihre Fortschritte und Erfolge auf Ihrem Weg zu mehr persönlicher Freiheit. So ermutigen Sie sich selbst. **Als Erfolg ist natürlich auch zu betrachten, wenn Sie lösungsorientiert mit einem Rückschlag umgehen, statt sich dafür zur Schnecke zu machen.**

Sich selbst bestärken

Schreiben Sie auf, was Ihnen gelingt auf Ihrem neuen Weg, welche Vereinnahmungsversuche Sie wie abgewehrt haben – in Form eines Erfolgstagebuches, einer Collage, eines Posters, auf Karteikarten – wie immer Sie möchten. Klopfen Sie sich für das, was Ihnen gelun-

gen ist, auf die Schulter, sprechen Sie sich ein ernsthaftes Lob aus. Sagen Sie sich öfter am Tag bestärkende Sätze, etwa: »Das war toll!« oder: »Prima hast du das gemacht!« oder »Du bist wieder einen Schritt weitergekommen!« **Gönnen Sie es sich, mit sich selbst zufrieden zu sein. Dies ist nicht nur motivierend für den weiteren Weg, es trägt auch dazu bei, dass Sie immer unabhängiger vom Urteil anderer werden** und Ihren Selbstwert deutlicher spüren. Das wiederum hat wesentlichen Einfluss darauf, wie wohl Sie sich in Ihrer Haut fühlen und wie zufrieden Sie mit Ihrem Leben sind. Sie sind nicht auf der Welt, um Ihren Wert von den Erwartungen anderer bestimmen zu lassen. Nehmen Sie sich das Recht, stolz auf sich zu sein. Die kleinen Erfolge sind es, die unserem Alltag Glanzlichter aufsetzen.

Je selbstverständlicher Ihnen die Selbstbestärkung wird, desto leichter wird es Ihnen fallen, Grenzen zu setzen (siehe auch ab Seite 122).

Bestärkung durch andere suchen

Sehen Sie Ihre Umgebung mit der »Was-tut-mir-gut-Brille«. Bei wem und in welchen Situationen können Sie leichter selbstwertbewusst denken und handeln? Wer findet es gut, dass Sie nicht mehr so leicht lenkbar sind? Wo erfahren Sie Bestärkung auf Ihrem neuen Weg? Suchen Sie den Austausch mit Menschen, die ein ähnliches Ziel verfolgen wie Sie selbst. Nutzen Sie dazu auch gezielt das Internet. Dort gibt es Diskussionsforen zu vielen Fragen der persönlichen Entwicklung. Bei den Teilnehmern, die ähnliche »Baustellen« haben wie Sie selbst, können Sie nicht nur Verständnis für Ihre Schwierigkeiten finden, sondern oft auch von deren Erfahrungen profitieren.

Das Erfolgsduo

Ein effektiver Weg, auf Dauer aktiv zu bleiben, ist, ein Erfolgs-Duo zu bilden. So geht's: Sie vereinbaren

Erobern Sie sich Ihr Leben zurück!

Ab sofort bestimmen Sie selbst über Ihre Zeit und Ihre Energie. Erfahren Sie, wie Sie Schritt für Schritt Ihre innere Freiheit wiedererlangen und sich von den Ansprüchen Ihrer Mitmenschen lösen.

- Sind Sie leicht zu begeistern? Pflichtbewusst? Oder einfach nur unsicher? Der Typentest entlarvt die Fallstricke auf dem Weg zu mehr Selbstbestimmtheit.
- Ein typgerechtes Selbstcoaching-Programm zeigt Ihnen die passende Strategie, um sich nicht länger von anderen vereinnahmen zu lassen.

G | U

WG 481 Persönliche Entwicklung
ISBN 978-3-8338-1955-1



€ 12,99 [D]
€ 13,40 [A]

www.gu.de