

SIGRID ENGELBRECHT

Lass dich nicht vereinnahmen

DER KLEINE
COACH



Die beste Strategie,
sich von den Ansprüchen
anderer zu befreien

G|U

SIGRID ENGELBRECHT

Lass dich nicht vereinnahmen

DER KLEINE
COACH

Die beste Strategie,
sich von den Ansprüchen
anderer zu befreien

GU

Unsere eBooks werden auf kindle paperwhite, iBooks (iPad) und tolino vision 3 HD optimiert. Auf anderen Lesegeräten bzw. in anderen Lese-Softwares und -Apps kann es zu Verschiebungen in der Darstellung von Textelementen und Tabellen kommen, die leider nicht zu vermeiden sind. Wir bitten um Ihr Verständnis.

Unsichtbare Fesseln: Wie wir uns selbst die Freiheit nehmen

Sich auf etwas einigen zu können und zu Kompromissen bereit zu sein, gehört zum Wesen jeder sozialen Beziehung – beruflich wie privat. Jede zwischenmenschliche Beziehung ist mehr oder weniger stark geprägt von gegenseitiger Beeinflussung. Jede Freundschaft, die wir eingehen, jede Unterstützung, die wir einem anderen für ein persönliches Vorhaben gewähren, jede Verabredung, jede Zusage verlangt uns etwas ab. Solange wir gerne und freiwillig auf den anderen eingehen und uns nicht dazu gezwungen sehen, seine Forderungen und Wünsche zu erfüllen, fühlen wir uns nicht vereinnahmt. Vor allem dann nicht, wenn wir wissen, dass er oder sie in einer vergleichbaren Situation auch auf unser Anliegen eingehen wird. In diesem Miteinander sind Geben und Nehmen ausgewogen und niemand nimmt den anderen einseitig in Beschlag. Unzufrieden werden wir erst, wenn wir uns überfordert oder ausgenutzt fühlen. Andere Menschen – unser Partner, unsere Freunde, die Familie, Kollegen und sogar uns völlig Fremde – können uns stark in unserer Freiheit einengen, indem sie unsere Zeit und Energie, manchmal auch unser Geld, für die Erfüllung ihrer eigenen Wünsche und Bedürfnisse nutzen wollen. Warum geben wir ihnen die Macht, uns zu vereinnahmen? Fehlen uns im jeweiligen Moment die richtigen Argumente? Wollen wir den anderen nicht enttäuschen? Haben wir Angst, er könnte beleidigt oder abfällig reagieren? Fürchten wir

Schuldgefühle oder als hartherzig, egoistisch oder hinterwäldlerisch zu gelten? Warum glauben wir, weniger gemocht oder geliebt zu werden, wenn wir uns um unsere eigenen Bedürfnisse kümmern und für uns selbst sorgen, statt vorrangig anderen zur Verfügung zu stehen?

Diesen Fragen will ich im »kleinen Coach« nachgehen. Er soll Sie dabei unterstützen, Vereinnahmungsversuche anderer frühzeitig zu erkennen und mit geeigneten Strategien gegenzusteuern.

Zunächst finden Sie in einem Selbsttest heraus, welcher »Vereinnahmungstyp« Sie sind, das heißt, auf welche Knöpfe andere drücken, um Sie dazu zu bringen, »Ja« zu sagen, wo Sie eigentlich »Nein« meinen. Sie erfahren, warum Sie in vorauseilenden Gehorsam verfallen und vor allem auch, was Sie dagegen tun können. Nutzen Sie die speziell auf Ihren Typ zugeschnittenen Selbstcoachingpläne, um sich aus der Vereinnahmungsfalle zu befreien. Praktische Übungen und Tipps geben Ihnen zudem die Chance, zu erkunden, was für Sie im Alltag die wirksamsten Wege zu mehr innerer Entscheidungsfreiheit sind. Das Ziel ist, Schritt für Schritt innerlich frei zu werden und nebenbei auch Ihr Selbstbewusstsein und Ihr Selbstwertgefühl zu stärken. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg!

Ihre Sigrid Engelbrecht

Wo lauern Ihre
Tretminen?



*Auf **welchen Knopf** drückt der andere, wenn er Sie **vereinnahmen** will?*

JEDER VON UNS REAGIERT AUF BESTIMMTE SITUATIONEN, Signale und Schlüsselsätze, die dafür sorgen, dass wir gegen unsere eigenen Interessen handeln. Es geht dabei um Impulse, auf die wir unserem Typ entsprechend besonders anspringen und automatisch mit dem immer gleichen Muster reagieren. **Welche Tasten das sind, auf die die anderen bei Ihnen erfolgreich drücken, erfahren Sie im folgenden Test.**

Wahrscheinlich werden Sie sich nicht nur in einem einzigen Profil wiedererkennen, sondern haben verschieden starke Anteile in den einzelnen Kategorien. Die Typzuschreibungen haben nicht nur problematische Seiten, sondern spiegeln auch Qualitäten. So geht es nicht darum, die für Sie typischen Eigenschaften zu bekämpfen, denn wir brauchen schließlich alle ein gewisses Maß an Pflichtbewusstsein, Spontaneität, Einfühlungsvermögen und gesunden Selbstzweifeln, um das Leben erfolgreich zu meistern. **Das Ziel ist vielmehr, dass Sie für Vereinnahmungsstrategien sensibel werden** und entsprechende Versuche geistesgegenwärtig zurückweisen. Und dass Sie sich die innere Autonomie zurückerobern, sich freien Herzens für oder gegen etwas entscheiden zu können.

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

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**

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 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

TEST

Ich kaufe oft spontan etwas, das ich gar nicht brauche.

E

Je besser ich Aufgaben erfülle, umso besser geht es mir.

P

Ich bitte oft um Entschuldigung.

U

Wenn mir jemand von einem Schmerz erzählt, gehe ich körperlich mit.

M

Oft handle ich, ohne zu überlegen.

E

Ich lasse meine Entscheidungen leicht von anderen infrage stellen.

U

Addieren Sie nun Ihre Punkte in jeder Buchstaben-Kategorie. Je höher Ihre Punktzahl jeweils ist, desto ausgeprägter ist Ihr entsprechendes Profil:

P

Punkte

E

Punkte

M

Punkte

U

Punkte

Die Testauswertung

Und das bedeuten die Buchstaben:

P = Die Pflichtbewusste«

E = Die Entflammbare«

M = Die Mitleidende«

U = Die Unsichere«

Wie sieht Ihr Profil aus? Vielleicht sind Sie eindeutig einem Typ zugeordnet, vielleicht verteilen sich Ihre Punkte auf zwei oder mehr Profile. So könnten Sie etwa sehr pflichtbewusst und zugleich mitfühlend sein, oder schnell zu begeistern, dabei aber unsicher, was Werte und Ziele in Ihrem Leben angeht. Natürlich sind auch alle anderen Kombinationen möglich.

Lesen Sie auf den folgenden Seiten, wie die Profile im Einzelnen charakterisiert sind und was Sie persönlich brauchen, um sich erfolgreich gegen Vereinnahmung zu wehren. Um unser Verhalten gezielt zu verändern, müssen wir uns unsere Stärken und Schwächen bewusst machen und erkennen, was uns in welcher Situation Ja statt Nein sagen lässt.

Die Pflichtbewusste

Auf Sie kann man sich verlassen: Ehrensache. Wenn jemand Sie um Hilfe oder einen Gefallen bittet, sind Sie sogar bereit, Ihre eigenen Bedürfnisse hintanzustellen, um dem anderen beizustehen. Zusagen halten Sie prinzipiell ein. Ihr Engagement und Ihre Zuverlässigkeit sind wichtige Qualitäten, die anderen im Umgang mit Ihnen Sicherheit und Stabilität geben.

Da es Ihnen schwerfällt, Ansinnen anderer abzulehnen und klar »Nein« zu sagen, laden Sie sich oft mehr auf, als Ihnen guttut. Wenn jemand Sie kritisiert, überlegen Sie automatisch, womit Sie ihn beschwichtigen könnten. Im Bestreben, es anderen recht zu machen, gehen Sie selbst mit Ihren Bedürfnissen und Wünschen häufig leer aus, arbeiten zu viel und gönnen sich wenig Freizeit und Erholung. Ihr Pflichtbewusstsein lässt Sie meist zugunsten der Interessen anderer und gegen Ihre eigenen Wünsche und Vorstellungen entscheiden. Wenn Sie dann doch einmal etwas »nur« für sich tun, meldet sich schnell das schlechte Gewissen. Und dabei bräuchten Sie doch dringend mehr Zeit für sich selbst und öfters die Gelegenheit, »richtig abzuschalten«. Denn die ständige Anspannung schlägt sich auch körperlich nieder, sodass Sie besonders zu Kopf- und Rückenschmerzen neigen. Auf diese Weise signalisiert Ihnen Ihr Körper, wann Schluss ist.

Das brauchen Sie

Als Pflichtbewusste brauchen Sie eine »Entlastungs-Strategie«. Dabei stehen Impulse im Vordergrund, die Sie dabei unterstützen, Ihre eigenen Bedürfnisse zu erkennen, zu respektieren und häufiger in den Vordergrund zu stellen. Schritt für Schritt lernen Sie, Grenzen zu setzen, Ihre Pflichtenvielfalt auszudünnen und sich mehr Zeit für sich selbst zu nehmen. Sie üben sich in der Kunst des freundlichen »Neinsagens« und darin, Vereinnahmungsversuche anderer ohne schlechtes Gewissen abzuwehren.

Die Entflammbare

Spontan zu sein fällt Ihnen leicht. Meist handeln Sie, ohne viel zu überlegen, und lassen sich von Ihrem Bauchgefühl leiten. Sie sind sehr flexibel und können sich schnell auf neue Situationen einstellen. Auch an Neugier und an Ideen mangelt es Ihnen nicht. Von der Begeisterung anderer werden Sie rasch angesteckt, denn Sie besitzen eine ausgeprägte Vorstellungskraft. Diese wird Ihnen allerdings zum Verhängnis, wenn ein anderer Sie zu etwas überreden will und Ihnen die Vorzüge seines Ansinnens in den lebhaftesten Farben schildert. Dann identifizieren Sie sich leicht mit den Argumenten Ihres Gegenübers und lassen sich zu unbedachten Zusagen verleiten. Mit etwas Abstand fragen Sie sich, wie um alles in der Welt Sie sich nur dazu haben hinreißen lassen. Schnell ist ein Angebot angenommen, ein Kauf getätigt, ein Vertrag abgeschlossen, eine Verpflichtung eingegangen – und nun verbringen Sie viel Zeit damit, den entstandenen Schaden wieder auszubügeln. Daran ist dann gar nichts mehr spontan oder aufregend, sondern es kann zermürend und langwierig werden. Das Problem ist, dass Sie in dem Moment, wo Sie impulsiv eine Zusage machen, keine Vorstellung davon haben, welche anderen Projekte und Ziele in Ihrem Leben wirklich wichtig beziehungsweise viel wichtiger sind.

Das brauchen Sie

Als Entflammbare brauchen Sie eine »Erdungs-Strategie«. Spontaneität hat viele gute Seiten, doch ist sie immer dann verhängnisvoll, wenn Sie sich so mit einer Sache identifizieren, dass die Fähigkeit zum Abwägen völlig unter die Räder kommt. Bei Ihrem Selbstcoachingplan geht es in erster Linie darum, zu lernen, in solchen Situationen Distanz zu schaffen: räumliche ebenso wie zeitliche. So können Sie

in aller Ruhe herausfinden, was unnötig oder unrealistisch ist, was nur »nice to have« und was wirklich eine sinnvolle Investition von Zeit oder auch Geld wäre.

*»Die **Freiheit** des Menschen liegt nicht darin, dass er **tun kann**, was er will, sondern dass er nicht **tun muss**, was er **nicht will**.«*

Jean-Jacques Rousseau

Die Mitleidende

Nett zu anderen zu sein, sich um andere zu kümmern, ist für Sie ganz selbstverständlich. Sie besitzen viel Menschenkenntnis. Ihr ausgeprägtes Einfühlungsvermögen bewirkt, dass Sie sich entsprechend mühelos in andere hineinversetzen können und sich im Gespräch Ihrem Gegenüber sehr nahe fühlen.

Von anderen gebraucht zu werden und ihnen zu helfen, erfüllt Sie mit Stolz. Doch das hat seinen Preis. Zum einen lenken Sie sich damit gerne von eigenen »Baustellen« ab, zum anderen lassen Sie Ihre Stimmungslage von den Gefühlen anderer stark beeinflussen. Wenn Ihnen jemand seine Sorgen erzählt, beschäftigt Sie das lange. Sie identifizieren sich so mit seinen Problemen, dass Sie sich unter Druck setzen, Lösungen dafür zu finden. Das macht Sie attraktiv für Rat- und Hilfesuchende. So nehmen unverbesserliche Unglücksraben und beratungsresistente Jammerer ganz bedenkenlos Ihre Zeit in Anspruch – und Sie denken dann, Sie müssten sich noch mehr anstrengen, um den anderen zu motivieren, endlich aktiv zu werden. Auch

Menschen, die Ihnen etwas verkaufen wollen und dabei gezielt Ihr Mitgefühl ansprechen, können Sie meist kaum etwas entgegensetzen.

Diese Überidentifizierung mit den Problemen und Anliegen anderer macht Sie anfällig für Überforderung und Burn-out.

Das brauchen Sie

Als Mitleidende brauchen Sie eine »Distanzierungs-Strategie«. Es geht darum, Verantwortung dort zu lassen, wo sie hingehört, dem Drang zu widerstehen, Entscheidungen für andere treffen zu wollen, auch wenn es »nur zu deren Besten« ist. Und der Überzeugung entgegenzuwirken, Sie müssten automatisch für alle und alles Lösungen finden und dann womöglich noch dafür geradestehen. Es gilt, die eigenen Grenzen wahrzunehmen und häufiger mal für sich selbst statt immer nur für andere da zu sein. Das bedeutet auch, dass Sie sich mehr mit dem eigenen Weiterkommen beschäftigen und Lösungen für die Herausforderungen in Ihrem Leben finden, statt sich in den Problemen anderer zu verlieren.

*»Alle unsere **Streitigkeiten** entstehen daraus, dass einer dem **anderen** seine **Meinung aufzwingen will.**«*

Mahatma Gandhi

Die Unsichere

»Stille Wasser sind tief« – diese Redensart trifft auf Sie zu. Ihre gut ausgeprägte Wahrnehmung und Ihr Sinn für Details lässt Sie feinfühlig und umsichtig an Dinge herangehen.