

SIGRID ENGELBRECHT

# Lass dich nicht vereinnahmen

DER KLEINE  
COACH



Die beste Strategie,  
sich von den Ansprüchen  
anderer zu befreien

**G|U**

Interesse liegt.

## Kurzfristige Vorteile des Jasagens

Wir sagen Ja, wo wir Nein meinen, denn dann ...

- sind wir pflegeleicht und angenehm für andere und ernten dafür Lob und Zuneigung: »Auf dich kann man sich wirklich verlassen!«,
- vermeiden wir unangenehme Konflikte und Konfrontationen,
- bekommen wir keine Kritik und keine Vorwürfe zu hören und lenken keinen Unwillen auf uns,
- müssen wir nicht befürchten, der andere könnte eingeschlappt sein oder uns für unseren Eigenwillen bestrafen,
- gehen wir den Schuldgefühlen aus dem Weg, die sich einstellen würden, wenn wir auf einem Nein bestehen würden,
- können wir den anderen die Schuld daran geben, wenn wir unsere Pläne und Vorhaben nicht verwirklichen,
- können wir ein schönes Bild von uns selbst zeichnen: das eines edlen, hilfreichen, selbstlosen Menschen,
- können wir auch anderen ein schlechtes Gewissen machen, indem wir sie fortwährend daran erinnern, wie sehr wir uns für sie eingesetzt und wie viel wir schon für sie getan haben.

Die kurzfristigen Vorteile sind deshalb so wirksam, weil sie zum einen die uns unerträgliche Spannung augenblicklich in Entspannung verwandeln. So lange der andere noch auf unsere Entscheidung wartet, lastet Druck auf uns. Haben wir zugestimmt, löst sich dieser sofort auf.

Zum anderen bedienen wir mit unserem Verhalten die hier (hier >) beschriebenen Annahmen, die wir von Kindesbeinen an verinnerlicht haben. Solche alten Muster gehen immer mit verinnerlichteten Antreibern einher. Also mit Sätzen, die wir ebenfalls aus der Kindheit kennen und mit denen wir uns weiterhin vorantreiben, wie es früher unsere Bezugspersonen taten:

- »Streng dich an!«
- »Du musst immer nett sein!«
- »Mach es allen recht!«

Dies sind in der Tat mächtige innere Triebkräfte. Ihnen allen gemeinsam ist, dass wir uns damit selbst blockieren, weil andere immer mehr zählen als wir.

## Neinsagen lohnt sich

Natürlich ist es nicht leicht, die genannten Vorteile aufzugeben - doch es lohnt sich! Bedenken Sie: **Wer stets friedlich, freundlich und zuverlässig ist sowie nirgends aneckt, der ist bei anderen vielleicht wirklich beliebt, wird aber oft nur wenig respektiert.**

Außerdem geraten die eigenen Wünsche und Bedürfnisse zusehends unter die Räder und werden schließlich überhaupt nicht mehr ernst genommen - bis zu dem Grad, dass man selbst nicht mehr weiß, was man eigentlich wirklich will und braucht. Dies ist ein sehr hoher Preis für ein Lob oder eine kurzzeitige Beruhigung.

## Das Ideal der Selbstlosigkeit

Wie wir gesehen haben, werden wir stark von unseren Bezugspersonen geprägt: unserer Familie, unseren Freunden, Lehrern und Peergroups. Doch werden wir auch durch das kulturelle Umfeld geformt, in dem wir aufgewachsen sind und durch die Werte, die uns durch Medien und Institutionen offen und unterschwellig vermittelt werden. Welches Verhalten wird anerkannt? Welches als ideal angesehen? Und welches Verhalten wird abgelehnt, geächtet oder gar bekämpft?

## Der Einfluss der Geschlechterrollen

Jede Kultur hat ihre Werte, Normen und Idealvorstellungen. Dies betrifft selbstverständlich auch die Geschlechterrollen. Als idealer Mann galt lange Zeit der Held, der furchtlos alle möglichen Gefahren besteht und siegreich daraus hervorgeht. Zum idealisierten Frauenbild hingegen gehörte unter anderem die Selbstaufopferung als weibliche Tugend. Sich-Aufopfern für andere - besonders für den Partner und die Familie - galt lange Zeit als typisch weibliches Leitbild. Zwar ist die Vorstellung, das eigene Wohl zugunsten anderer vernachlässigen zu müssen, nicht mehr so dominant wie in früheren Frauengenerationen, aber auch heute noch unterschwellig wirksam.

Nur wenige Frauen haben kein schlechtes Gewissen, wenn Sie (Muße-)Zeit für sich beanspruchen und darüber der Partner oder gar die Kinder oder die betagten Eltern zurückstehen müssen. Die immer ansprechbare, einfühlsame Multitaskerin, deren »weibliche Eigenschaften« gerne als erstrebenswert hervorgehoben werden, scheint noch heute das gesellschaftliche Ideal zu sein. Denken Sie nur mal an die unzähligen Kino- und Fernsehfilme, die diese Muster stetig reproduzieren.

*»Darum sind die Frauen unglücklich, weil sie sein sollen,  
wie sie in Wirklichkeit nicht sind.«*

Hedwig Dohm

## Preis der Selbstlosigkeit

Spätestens dann, wenn wir uns häufig erschöpft fühlen, zu nichts mehr richtig Lust haben, nur mühsam entspannen und schlafen können oder sich andere Symptome eines Burn-outs zeigen, registrieren wir, dass wir für den

selbstaufgelegten Altruismus einen hohen Preis bezahlen müssen.

Je weniger wir selbst wissen, was wir wollen und was uns wichtig ist, desto anfälliger werden wir für Vereinnahmung. Wenn wir keinen eigenen Plan und keinen Überblick haben, führt das dazu, dass wir uns überrumpeln lassen und dann Angebote, Einladungen oder Aufgaben unüberlegt annehmen. Was wir im Falle der Werbung für Produkte oder Dienstleistungen als offenkundige Absicht meist klar erkennen, nehmen wir im Bekanntenkreis nicht so deutlich wahr. Umso wichtiger ist es, uns bewusst zu machen, dass auch Familienmitglieder, Freunde und Kollegen ihre eigenen Interessen im Blick haben, wenn sie uns zu irgendetwas überreden wollen. Das ist natürlich legitim. Ebenso legitim ist es aber, Ansinnen anderer abzulehnen.

Letztlich können andere uns nur deswegen vereinnahmen, weil wir so großen Wert darauf legen, dass sie immerzu gut von uns denken. Weil wir unbewusst noch immer dem Wunschbild unserer Eltern und den vermeintlich von der Gesellschaft erwarteten weiblichen Idealen entsprechen möchten. So bleibt die Anerkennung durch unsere Umwelt der Gradmesser für unsere Selbstakzeptanz bzw. unser Selbstwertgefühl.

### Selbstlose Menschen ...

- fühlen sich gefordert, die Probleme des anderen zu lösen,
- bringen für alles und jeden Verständnis auf,
- wollen vom anderen gebraucht werden,
- vergessen ihre eigenen Bedürfnisse,
- glauben, permanent für jeden verfügbar sein zu müssen,
- fühlen sich moralisch stark verpflichtet, anderen beizustehen,
- spüren selten Zorn, sind aber öfter deprimiert und ausgelaugt,
- haben ihre persönlichen Grenzen der Machbarkeit und Zumutbarkeit oft weit nach hinten verschoben.

# Top Ten der Vereinnahmungsstrategien

Das Bild, das andere von uns haben, bestimmt oftmals ganz entscheidend unser Selbstbild. So werden wir leichte Beute von Leuten, die sich in ihrer Dominanz gefallen.

## Vorsicht Falle!

Vereinnahmer haben eine Reihe von Strategien auf Lager, auf die Sie je nach Profil anspringen.

### 1. Nörgeln

Notorische Nörgler wollen keine Probleme lösen, sondern das sprichwörtliche Haar in der Suppe finden und das gelingt ihnen immer! Nörgeln ist eine erlernte und erfolgreiche Methode, andere zu vereinnahmen und Sie dazu zu bringen, sich ein Bein auszureißen. Als Pflichtbewusste oder als Unsichere kann ein chronischer Nörgler Sie schnell bis an den Rand Ihrer Belastungsfähigkeit treiben. Was immer Sie unternehmen, um ihn zufriedenzustellen: Es ist alles vergebens! Wie oft haben Sie schon »um des lieben Friedens willen« nachgegeben?

### 2. Gezieltes Abladen

So mancher Ablader musste nie ein Buch zum Thema Delegieren lesen, weil er ein Naturtalent ist. Er weiß einfach, wie er ungeliebte Arbeiten weiterreicht - nämlich an Sie, weil Sie so schlecht »Nein« sagen können. Bevorzugt dann, wenn Sie zu den Pflichtbewussten oder Unsicheren gehören. Ablader kommen meist nicht barsch daher, sondern sind freundlich und charmant, machen Komplimente, treten manchmal auch wie Bittsteller auf - bei etwas Druck auf die Tränendrüse wird besonders die Mitleidende empfänglich (»Sie sind meine letzte Rettung«). Wenn er klarmacht, um welches wichtige und tolle Projekt es sich handelt, kann ein Ablader leicht auch die Entflammbare ködern.

### 3. Jammern

Geschickte Appelle ans Gefühl gehören zum Handwerkszeug aller Vereinnahmer.

**Wer die Emotionen anderer anzusprechen versteht, kommt meist rascher zum Ziel** als jemand, der rational argumentiert.

Der Jammerer sieht sich gerne als Opfer. Er glaubt, er sei von übelwollenden Mitarbeitern, Chefs, Institutionen, Nachbarn usw. umgeben, die ihm ständig