

Typensache: Stolpersteine und Chancen

Was hindert uns persönlich, Nein zu sagen? Warum macht uns das versäumte Nein das Leben schwer? Warum hilft es uns nicht, bei einer Aufgabe darauf zu bestehen, „keine Lust“ zu haben? Und wie passiert es, dass wir mit einem Nein gelegentlich nicht nur andere, sondern auch uns selbst blockieren?

Lassen Sie uns in diesem Kapitel einen Blickwechsel vornehmen. Man sagt: Der Kopf ist rund, damit man beim Denken die Richtung ändern kann. Werfen wir also einen Blick auf uns selbst.

Dieser Perspektivwechsel löst leicht (und verständlicherweise) eine Abwehr aus. Wieso ich? Ich tue doch schon alles, was ich kann. Mein Kollege, meine Chefin, meine Nachbarin, der Verkäufer, das sind doch Menschen, die mir ein Ja abjagen, obwohl ich eigentlich Nein sagen sollte oder wollte.

Identifizieren Sie Ihre Antreiber

Wir alle kennen Situationen, in denen wir uns nicht in Ordnung fühlen. Die Transaktionsanalyse (psychologische Methode, die unter anderem in Seminaren angewendet wird; siehe zum Beispiel Schlegel, 1993) macht verständlich, dass wir in solchen Situationen häufig von einem Verhalten „angetrieben“ werden, das typisch für uns ist.

Bei dieser Methode bewertet man die sogenannten Antreiber als ursprünglich elterliche Botschaften. Besonders unter Stress kommen sie zum Tragen und wir glauben, dass wir nur dann in Ordnung sind, wenn wir uns in einer bestimmten Weise verhalten. Das basiert dann zum Beispiel auf dem, was Eltern gewünscht haben, oder es ist ein kindlicher Entschluss aufgrund von konkreten Erlebnissen. Zum Beispiel kann eine Mutter psychisch krank sein, und ihre Labilität kann das Kind so verunsichern, dass es sich entschließt, immer stark zu sein. Ein Antreiber ist eine Überlebensstrategie, die sich nicht einfach abstellen lässt.

Diese Antreiber haben wir erlernt – sie sind uns vertraut, wir haben uns an sie gewöhnt. Seltsamerweise sind sie uns deshalb lieb. Einige typische Stress-Botschaften sind: Sei lieb, sei schnell, sei perfekt, sei stark usw., damit du okay bist.

Die fünf Neinsager-Typen

Im Folgenden ziehen fünf dieser typischen Neinsager-Typen an Ihnen vorbei: die Vermeider, die Selbstverneiner, die Kämpfer, die Drängler, die Jein-Sager. Finden Sie heraus, welchem typischen Verhalten Sie folgen und wie Sie sich dagegen wappnen können (siehe auch zum Beispiel Kreyenberg, 2005). Dabei wird Ihnen einiges bekannt vorkommen. Fragen Sie sich dann: Welche Gebote und Verbote habe ich im Ohr? Wessen Stimme höre ich dabei?

Sie erfahren, welches Ihre Stärken sind, die Sie sich unbeschwert zugute halten können. Diese Stärken können Sie

nutzen, um weiterzukommen und positiv Ihre Ziele zu erreichen. Hier liegen Ihre besten Strategien versteckt!

Wie Sie sich selbst und wie andere Sie sehen

Ein typisches Verhalten hat einen Haken: Nicht nur Sie spüren die Auswirkungen von „alten“ Mustern (siehe Grafik S. 35: Bereich 1). Andere nehmen etwas an Ihnen wahr, das Sie so gar nicht unter Kontrolle haben und das sich Ihrem Einfluss entzieht (Grafik S. 35: Bereich 3).

Der Blick der anderen auf Sie hat Konsequenzen (Grafik S. 35: Bereich 3): Es kann zum Beispiel sein, dass Sie so offensichtlich ein Perfektionist sind, dass andere sich auf diese Gabe verlassen. Selbst wenn Sie sich abgrenzen, senden Sie noch Botschaften aus, die Ihre Kollegin wahrnimmt: „Der sagt zwar Nein, aber man weiß doch, dass er es am Ende schon meistern wird.“

Nun erzähle ich Ihnen das nicht, um Sie zu frustrieren. Meine Absicht ist es, Ihnen ein Bild zu zeichnen: Es lohnt, sich selbst zu kennen. Durch Selbstbetrachtung erreichen wir das (Grafik S. 35: Bereich 2 und evtl. Bereich 4) und bekommen eine Ahnung davon, wie andere uns sehen.

Wir alle haben, wenn Sie so wollen, einen Anteil in uns, der unser kindliches Ich abbildet. Es ist überzeugt von den Geboten und Verboten seiner Eltern. Dieses Bild soll hier aber nicht wissenschaftlich abgeklopft werden. Es soll lediglich verständlich machen, warum wir an bestimmten Sätzen so beharrlich festhalten.

Hier steckt Potential für ein positives Abgrenzen und ein effektives Nein.

Kommen Sie sich auf die Spur. Identifizieren Sie Ihre Antreiber und lernen Sie Ihre Schwächen und Stärken kennen. Welchem Neinsager- Typ entsprechen Sie am ehesten?

Wie ich mich sehe, und wie mich andere sehen (das „Johari-Fenster“*)

		Von hier sehen mich andere: ↓	
		1 Dies ist mir selbst und anderen über mich sichtbar und bekannt.	3 Dies ist ein Teil meiner Person, der nur für andere sichtbar ist.
Von hier sehe ich mich selbst: →	2 Dies „gehört mir“ und ist nur mir selbst bekannt.	4 Dies ist der Teil meiner Person, der weder mir und noch anderen einsehbar ist.	

Teil 3 wird für mich sichtbar, wenn ich mit anderen spreche und wenn andere mir Feedback geben. (**Teil 4** wird meist erst durch therapeutische Arbeit einsehbar.)

* Dieses Modell wurde von **Joseph Luft** und **Harry Ingham** entwickelt – deshalb der Name: Johari-Fenster (siehe zum Beispiel Luft, 1993).