

HEIKE ABIDI

Ab HEUTE mach ich's mir SELBER RECHT

Warum wir People
Pleaser mehr an uns
selbst denken dürfen



SPIEGEL
Bestseller-
Autorin

GU

Inhalt

Vorwort 4

Sind wir nicht alle ein bisschen Pleasing? 4

Sei alles, außer brav! 7

Wofür wir gelobt werden 8

Liebe Eltern, keiner hat gesagt, es würde leicht werden 18

Niemand ist für das Glück anderer verantwortlich 27

Liebe muss bedingungslos sein. Freundschaft auch! 36

Unartige Kinder – starke Erwachsene 48

Alles eine Frage der Kommunikation 59

Sag nicht »Eigentlich«, wenn du »Nein« meinst 60

»Es zieht« und andere indirekte Sprechakte 67

Lass dir keine Schuldgefühle unterjubeln 76

Die Krux mit den Komplimenten 85

Whataboutism – oder wie man deine Meinung kleinhält 92

Auf gut Deutsch: Gefallsucht 103

Gib mir ein Like! 104

Bewunderung bis zur Schmerzgrenze 111

Der Klügere gibt nach? 119

Eigenlob nervt 127

People Pleaser unter sich 135

Du bist doch nicht Everybody's Depp vom Dienst 149

Der Mythos der sich aufopfernden Mutter 150

Partnerschaft auf Augenhöhe? 158

Viel Amt, wenig Ehre: Glückwunsch zur Wahl! 164

Schluss mit vorauseilendem Gehorsam 172

Du bist ein Engel! Wenn Pleasing Hochsaison hat 179

Was heißt hier Egoismus? 191

Willst du etwa selbstsüchtig sein? 192

Sympathie kann man nicht erzwingen 199

Geh deinen eigenen Weg! 207

Ja, das darfst du verlangen! 219

Sei nett zu dir selbst! 226

Nachwort 236

Öfter mal Ja sagen – zu deinen Wünschen 236

Danke! 238

Vorwort

Sind wir nicht alle ein bisschen Pleasing?

Anderen gefallen zu wollen und dabei die eigenen Bedürfnisse zu ignorieren, nennt man People Pleasing. Oder – auf gut Deutsch – Gefallsucht.

Doch wer Everybody's Darling sein will, wird leider allzu leicht Everybody's Depp vom Dienst. Und wer möchte das schon sein? Ich jedenfalls nicht. Und du bestimmt auch nicht.

Warum ist es dann so schwer, einfach mal Nein zu sagen?

Zugegeben – die meisten von uns lieben es, anderen eine Freude zu machen. Vor allem, wenn sie dafür Anerkennung und Lob ernten und Komplimente zu hören bekommen wie: »Was täte ich bloß ohne dich?!«

Solche Reaktionen motivieren ungemein. Wir fühlen uns wichtig und gebraucht, und das tut einfach gut.

Auch ich bin nicht davor gefeit, mich manchmal ein bisschen zu verbiegen, um jemandem einen Gefallen tun zu können, obwohl mein Schreibtisch übertoll ist. Schließlich sind wir soziale Wesen, oder?

Ich kenne kaum jemanden, dem die Meinung anderer wirklich völlig egal ist. »Sollen sie doch denken, was sie wollen« – ja, das sagt man so dahin. Aber die Wahrheit sieht anders aus. Schließlich haben wir alle von Kindesbeinen an gelernt,

dass wir rücksichtsvoll und uneigennützig sein sollen, nicht unsozial und ichbezogen.

Doch manchmal könnte es nicht schaden, ein bisschen an das eigene Wohlbefinden zu denken und etwas weniger Wert auf Anerkennung von außen zu legen. Sonst wird man, wenn man nicht aufpasst, nur ausgenutzt.

Gerade weil wir soziale Wesen sind, ist es wichtig, sich über die Mechanismen von People Pleasing bewusst zu werden: Was macht einen eigentlich zum People Pleaser? Was hat die Erziehung damit zu tun? Welche Rolle spielt die Kommunikation, und warum lassen sich People Pleaser so leicht manipulieren? Wie werden sie zuweilen selbst zu Manipulatoren? Was haben Rollenklischees mit dem Phänomen zu tun? Und inwiefern ist Egoismus tatsächlich gesund, gerade für Menschen mit Neigung zum People Pleasing?

Keine Angst – nachdem du dieses Buch gelesen hast, wirst du garantiert nicht zum ungehobelten Egoisten oder zum narzisstischen Egozentriker. Es geht nicht darum, nie wieder nett und hilfsbereit zu sein. Das wäre ja furchtbar! Vielmehr geht es darum, das Gleichgewicht zu wahren: hilfsbereit, menschlich und sozial zu sein, aber sich selbst nicht aufzugeben und sich vor allem nicht ständig mit anderen zu vergleichen. Wer diesen Balanceakt beherrscht, wird ein ausgeglicheneres, erfolgreicher und zufriedeneres Leben führen.

Und richtig happy sind wir am Ende nur dann, wenn sich gegenseitiges Pleasing die Waage hält. Klingt gut, oder?

Heike Abidi



ALLES EINE FRAGE DER KOMMUNIKATION

People Pleaser wollen es anderen recht machen, und das fast um jeden Preis. Lob und Anerkennung sind für sie das Höchste der Gefühle. Und selbst wenn positives Feedback ausbleibt, bremsen sie das nicht aus, im Gegenteil: Dann strengen sie sich nur noch mehr an ... Deshalb lassen sich People Pleaser auch so leicht manipulieren.

Ein wichtiger Schritt aus der People-Pleasing-Falle besteht deshalb darin, diese Beeinflussungsmanöver zu durchschauen.

Für dich kein Problem? Klar, du bist selbstbewusst.
So was kann dir eigentlich sowieso nicht passieren.

Aha. Aber uneigentlich schon, oder?

Da ist er schon, der erste kommunikative Fallstrick – bestehend aus dem so harmlos daherkommenden Wörtchen »eigentlich«. Kennst du auch die anderen einschlägigen Tricks, mit denen man dich lenken kann? Die Palette reicht von indirekten Sprechakten über emotionale Erpressung und Schuldzuweisungen bis hin zu Whataboutism.

Sagst du nichts? Na, dann darfst du auf die folgenden Kapitel besonders gespannt sein. Vielleicht kommt dir die eine oder andere Taktik ja doch bekannt vor?

Was tun, wenn man dich so manipuliert?

Ja, Whataboutism ist Manipulation vom Feinsten. Während du einen fundierten Standpunkt, berechnete Kritik oder ein stichhaltiges Argument vorbringst, weicht dein Gegenüber bloß aus und versucht, unbemerkt das Thema zu wechseln.

Besonders erfolgreich ist dieses Manöver, wenn dieser Themenwechsel hin zu einem Allgemeinplatz führt, den niemand ernsthaft infrage stellt. So wie bei den oben genannten Stichworten: Klar, die Autobahnbrücken sind marode, davon hört man ja immer wieder. Und ja, die Inflation ist ein Riesenthema, ganz zweifellos.

Siehst du, was passiert? Du stimmst unwillkürlich zu. Und genau das will dein Gegenüber erreichen. Denn schon hat er oder sie in der Diskussion die Nase vorn. Aber natürlich nur scheinbar, denn deine eigentlichen Argumente wurden ja keineswegs entkräftet. Trotzdem stehst du auf einmal mit dem Rücken zur Wand.

Auch wenn du zum People Pleasing neigst und anderen lieber zustimmst, als zu widersprechen: Solchen Manipulatoren willst du doch nicht wirklich gefallen, oder?

Selbstverteidigung durch Sachlichkeit

Schauen wir uns einfach ein paar typische Beispiele für Whataboutism-Ausweichmanöver an und wie du darauf reagieren kannst.

→ »Und was ist mit damals, als du ...?«

Dein Partner oder deine Partnerin hat versprochen, dich von der Arbeit abzuholen, weil dein Auto in der Werkstatt ist, und

es dann total vergessen. Du standest ewig in der Kälte herum und musstest dir schließlich ein Taxi nehmen. Verständlicherweise bist du enttäuscht und kommunizierst das auch.

Statt um Entschuldigung zu bitten, verweist dein Gegenüber auf irgendeinen Fehler, den du vor Ewigkeiten einmal begangen hast. »Und was ist mit damals, als du meinen Anzug aus der Reinigung holen wolltest, den ich so dringend für den Empfang brauchte, und es vergessen hast?«

Peng, das hat gegessen, was? Ja, stimmt, du hast auch mal etwas verpeilt. Wer nicht? Nobody is perfect. Aber darum geht es doch jetzt gar nicht!

Was du lieber nicht sagen solltest: »Ja, aber du hast neu-lich auch unseren Jahrestag vergessen und nicht mal dran gedacht, in unserem Lieblingsrestaurant einen Tisch zu bestellen. Und letztes Jahr hast du mir nur einen Blumenstrauß von der Tankstelle besorgt!« – Denn damit eröffnest du ein Duell der Vorwürfe und entfernst dich damit noch weiter vom eigentlichen Thema.

Was du sagen könntest: »Wir sollten jetzt lieber nicht aufrechnen, wer wann welchen Fehler begangen hat. Meine tun mir sehr leid. Ich möchte jetzt aber über das reden, was heute passiert ist.«

→ »Viel wichtiger wäre doch ...«

Bei dir zu Hause wird der Abfall eigentlich sorgfältig getrennt. Irgendwer schafft es aber immer wieder, Plastik unter den Biomüll zu mischen oder Glas in den Restmüll zu werfen. Du bringst das aufs Tapet und konfrontierst die anderen mit dem Problem.

Jemand – vermutlich der Übeltäter – rechtfertigt sich mit einem Ablenkungsmanöver: »Viel wichtiger wäre doch, dass die Hersteller weniger Verpackungen produzieren. Und überhaupt wird am Ende doch alles zusammen verbrannt.«

Ersteres stimmt zwar, hat aber mit dem Fehlverhalten nichts zu tun, und Zweiteres ist eine unbewiesene Behauptung.

Was du lieber nicht sagen solltest: »Manche Lebensmittel müssen eben aus Hygienegründen verpackt sein, außerdem hab ich neulich mal einen Bericht über das Recycling gesehen, und darin wurde gezeigt, dass eben nicht alles verbrannt wird.« Damit stimmst du nämlich indirekt dem Themenwechsel zu.

Was du sagen könntest: »Schön und gut, aber darum geht es jetzt gerade nicht, und daran können wir auch nichts ändern. Woran wir aber sehr wohl etwas ändern können, ist unsere Abfalltrennung. Die sollte wirklich besser werden.«

→ »Die anderen haben aber auch ...«

Du bist für ein Arbeitsteam verantwortlich und hast diesem eine Gruppenaufgabe gegeben. Sie wurde allerdings nicht in der vereinbarten Zeit erledigt. Du willst herausfinden, wie sich die Zusammenarbeit verbessern ließe, und führst Einzelgespräche mit allen Teammitgliedern. Die Reaktionen klingen fast so wie damals im Kindergarten: »Die anderen haben aber auch nicht geholfen.«

Was du lieber nicht sagen solltest: »Wer hat denn genau was gemacht?« Denn eigentlich geht es dir nicht um Schuldzuweisungen, sondern um eine Lösung.

Was du sagen könntest: »Mag sein, aber das ist jetzt nicht relevant. Tatsache ist, dass das Teamwork nicht funktioniert hat. Was können wir tun, um es zu verbessern?«

→ »Darf man jetzt etwa gar nichts mehr sagen?«

Eine Freundin verwendet eine diskriminierende Formulierung. Du vermutest, dass ihr das gar nicht bewusst ist, und machst sie behutsam darauf aufmerksam. Sie fühlt sich jedoch persönlich angegriffen und wettet über die in ihren Augen nervige politische Korrektheit. »Darf man jetzt etwa gar nichts mehr sagen? Ich meine es ja überhaupt nicht abwertend. Und den Ausdruck verwenden doch viele.«

Was du lieber nicht sagen solltest: »Wir leben in einem freien Land, du kannst natürlich alles sagen, aber du musst damit leben, dass ich deine Wortwahl schlimm finde.« Okay, diese Antwort wäre vielleicht gar nicht so falsch, aber du merkst selbst: Es geht nun nicht mehr um dein eigentliches Anliegen, nämlich dass sie ihre Sprache überdenkt, sondern um eure Beziehung und ihre Behauptung, man dürfe nichts mehr sagen.

Was du sagen könntest: »Es spielt keine Rolle, wie du es gemeint hast, sondern wie es verstanden wird und dass es andere verletzen kann. Ich wollte dich nur darauf aufmerksam machen, was diese Formulierung eigentlich bedeutet, mehr nicht.«

Ablenkungsmanöver durchkreuzen und zurück zum Thema

Du willst fokussiert bleiben, Grenzen setzen und dich nicht auf einen Nebenschauplatz locken lassen? Mit den folgenden Sätzen kannst du generell jedem noch so schlaun Whataboutismus das Wasser abgraben. Sag einfach:

- »Interessant, darüber sollten wir ein anderes Mal reden. Jetzt geht es aber um ...«
- »Mag sein, aber das ändert leider nichts an dem Problem, das wir gerade besprechen.«
- »Und inwiefern genau ist das für unser Diskussions-thema relevant?«
- »Würdest du bitte bei der Sache bleiben? Sonst ist eine konstruktive Diskussion leider nicht möglich.«
- »Das eine schließt das andere nicht aus. Beides ist wichtig, aber momentan konzentrieren wir uns auf ...«
- »Es geht jetzt aber nicht um andere oder um die ganze Gesellschaft, sondern um diesen speziellen Fall.«
- »Notier das am besten, damit wir es nicht vergessen, aber lass uns zunächst dieses Thema klären.«

So verhinderst du, dass das Problem relativiert, das Thema gewechselt oder kleingeredet, von eigenen Fehlern abgelenkt, ein Einwand verallgemeinert oder dass mit irrelevanten Vorwürfen und Vergleichen gekontert wird.

Bullshit-Bingo: Sätze, auf die People Pleaser reinfallen

Kommen dir diese typischen Phrasen in den Kästchen bekannt vor? Weil du sie entweder öfter mal zu hören bekommst oder sie zu anderen sagst? Das spielt bei diesem Spiel keine Rolle! Kreuze einfach jeden Spruch an, der dir vertraut ist. Wenn eine Reihe voll ist, ob senkrecht, waagrecht oder diagonal, rufst du Bingo! Und nimmst dir einen Keks.

Ich zähl auf dich!	Wenn dir was an unserer Freundschaft liegt, dann ...	Willst du etwa, dass das Projekt scheitert?	Ich wäre so froh, wenn du das für mich tun könntest!	Du bist meine letzte Rettung!
Ich würde das für dich auch tun!	Es zieht!	Du willst doch nicht, dass ich Ärger kriege!	Allein ist das doof, komm doch mit!	Das ist doch eine Chance, dein Können zu zeigen!
Niemand kann das so gut wie du!	Du lässt mich doch nicht hängen, oder?	Enttäusche mich bitte nicht!	Du bist so zuverlässig, ich traue das nur dir zu.	Wenn du mich wirklich liebst, dann ...
Holst du dir was zu essen? Ich hätte auch Hunger.	Wenn du absagst, bin ich wirklich traurig!	Nach allem, was ich für dich getan habe ...	Hier müsste mal dringend jemand aufräumen.	Du hast doch sicher nichts anderes vor.
Du bist ja immer so hilfsbereit!	Ich weiß, du bist beschäftigt, aber ...	Willst du mich etwa im Stich lassen?	Das ist für dich doch eine Kleinigkeit.	Du wirst das Richtige tun, das weiß ich!

Oh, du hast sogar alle angekreuzt? Super-Bingo! Nimm am besten die ganze Kekspackung – du brauchst dringend Nervennahrung.

SELBSTFÜRSORGE statt Selbstaufgabe!

Bist du einfach zu gut für diese Welt? Kannst niemandem einen Wunsch abschlagen und musst immer noch kurz jemandem helfen, bevor du mal an dich selbst denkst? Dann stehst du vermutlich schon mit einem Bein in der People-Pleasing-Falle. Aber kein Problem – mit einem liebevollen Schubs durch Bestsellerautorin Heike Abidi kannst du dich daraus befreien.

Vergiss dein schlechtes Gewissen und hör auf, es allen recht machen zu wollen! Mit einer Portion gesundem Egoismus schaffst du es, öfter mal Nein zu sagen und andere in die Schranken zu weisen, ohne ihnen mit der Schranke ins Gesicht zu schlagen.

**Sag öfter ja – zu deinen eigenen Wünschen.
Und leg dich lieber in den Liegestuhl statt ins Zeug!**



PEFC-Zertifiziert
Dieses Buch
stammt aus nach-
haltig bewirtschaf-
teten Wäldern
und kontrollierten
Quellen.
www.pefc.de

WG 481 Lebensführung
ISBN 978-3-8338-9468-8



www.gu.de