

Auszug Handout

„NEIN sagen - Grenzen setzen“

Verena Wachsmuth - Training und Beratung
www.verenawachsmuth.de

“Das Wort Nein auszusprechen ist der erste Schritt zur Freiheit”

Grenzen setzen lernen, das kann bedeuten:

- für sich einstehen
- etwas bewahren
- abgrenzen
- eingrenzen
- ausgrenzen
- schützen
- Eigenverantwortung des Anderen stärken

Warum fällt es uns so schwer, Grenzen zu setzen?

- Angst, andere vor den Kopf zu stoßen > v.a. wenn es vorher keine Grenzen gab, führt das natürlich erstmal zu Irritationen
- Angst, andere zu enttäuschen
- Angst vor Auseinandersetzung und negativen Konsequenzen
- Wunsch nach Harmonie
- Eigene Gefühle und Bedürfnisse werden als „nicht so wichtig“ eingestuft
- Eigene Grenzen sind unbekannt und können somit nicht kommuniziert werden
- das gute Gefühl, gebraucht zu werden > helfen wollen

“Ich weiß, ich sollte nein sagen, aber es fällt mir schwer.“

Dieser Satz darf keine Ausrede sein!

Mythos: Hilfsbereitschaft und Nein schließen sich aus

Hilfsbereitschaft, die Energie und Kraft nimmt und ein schlechtes Gefühl erzeugt, ist nicht gesund. Es gibt eine gute Hilfsbereitschaft und eine kritische Hilfsbereitschaft. Eine mögliche Ursache dafür können die eigenen inneren Antreiber sein. Es geht nicht darum, dass Sie ab sofort ein Mensch werden, der nicht mehr hilft, es geht darum, dass Sie sich mindestens so wichtig nehmen wie andere Menschen, ihre eigenen Bedürfnisse erkennen und langfristig auch für diese einstehen.

Modell der inneren Antreiber

Der Psychologe Taibi Kahler entwickelte 1974 auf Basis der Transaktionsanalyse das Modell der Inneren Antreiber. Kahler beschreibt fünf unterschiedliche Konzepte, denen Personen insbesondere in problematischen Situationen oder unter Stress quasi programmiert folgen, weil sie sich in ihrer bisherigen Lebensgeschichte als hilfreich oder sinnvoll erwiesen haben. Die Inneren Antreiber sind mit spezifischen Verhaltensweisen verbunden. Als Referenz dient das erlebte elterliche Verhalten, welches Kindern schon früh verdeutlicht, welches Aktions- und Reaktionsmuster ihre Eltern nutzen. Hieraus entwickeln Kinder eine Vorstellung davon, wie Zusammenleben von Menschen funktioniert und welche Rolle sie selbst einnehmen. Sie entwickeln Werte und Verhaltensmuster und bauen Letztere oft auch als Stärken aus. Die fünf verbreiteten Antreiber, auf die sich Menschen in besonders herausfordernden Situationen verlassen, sind nach Kahler:

1. Sei schnell/Beeile dich! (Grundbedürfnis: Kompetenz & Leistung)
2. Sei perfekt! (Grundbedürfnis: Kompetenz & Leistung)
3. Kümmere dich um die Leute; Sei beliebt! (Grundbedürfnis: Bindung & Anerkennung)
4. Versuche etwas Neues; Streng dich an! (Grundbedürfnis: Kompetenz & Leistung)
5. Sei stark! (Grundbedürfnis: Autonomie & Selbstbestimmung)

Die inneren Antreiber versuchen, unsere Grundbedürfnisse zu befriedigen:

- a) Orientierung, Kontrolle, Autonomie, Selbstbestimmung
- b) Bindung, Zugehörigkeit, Liebe, Anerkennung
- c) Selbstwertschutz, Selbstwerterhöhung, Kompetenzerleben Leistungsstreben
- d) Lustgewinn, Unlustvermeidung, Wohlbefinden

Meine persönlichen Grenzen

Jeder Mensch hat unterschiedliche Distanz- und Toleranzgrenzen. Daher kann es auch keine allgemein gültigen Regeln geben.

Wichtig ist vor allem, die eigenen Grenzen zu kennen, denn nur dann kann ich sie auch kommunizieren bzw. verteidigen.

Sind diese unbekannt, ist es logisch, dass Andere diese Grenzen nicht einhalten können.

Wie finde ich meine persönlichen Grenzen?

Ich höre auf mein Bauchgefühl. Wenn ich „Ja“ sage und „Nein“ meine, dann merke ich meist bereits unbewusst, dass wir eigentlich „Nein“ sagen wollen.

Wir selbst haben Wahlmöglichkeiten und übernehmen Verantwortung für unsere Gedanken und Entscheidungen! Es nützt nichts, die Schuld bei Anderen zu suchen. Jeder muss selbst aktiv werden.

Tipps:

- Versuchen Sie nicht, das „Nein“ wie ein „Ja“ klingen zu lassen. Seien Sie direkt und ehrlich.
- Geben Sie sich und Ihrem Umfeld Zeit. Veränderungen dauern und es kann immer auch Rückschläge geben.
- Holen Sie sich Unterstützung.
- Entschuldigen Sie sich nicht zu oft.
- Widerstehen Sie Schmeichel-Attacken. Bleiben Sie konsequent.
- Beispiel: „Sie sind doch mein bester Mitarbeiter/meine beste Mitarbeiterin.“ > „Und eben weil ich das bin und gut auf mich achte, kann ich die Aufgabe heute nicht übernehmen. Mein Gegenangebot ist der Endtermin in zwei Tagen.“
- Üben Sie regelmäßig, gern auch zunächst in anonymen Situationen, z. B. Nein zum Verkäufer, Nein zum...