

Dr. Ulrike Bossmann

PEOPLE PLEASING

**Raus aus der
Harmoniefalle
und
weg mit dem
schlechten
Gewissen**



BELTZ

Leseprobe aus Bossmann, People Pleasing,
ISBN 978-3-407-86781-0 © 2023 Beltz Verlag, Weinheim Basel
[http://www.beltz.de/de/nc/verlagsgruppe-beltz/
gesamtprogramm.html?isbn=978-3-407-86781-0](http://www.beltz.de/de/nc/verlagsgruppe-beltz/gesamtprogramm.html?isbn=978-3-407-86781-0)

INHALT

EINLEITUNG 7

KAPITEL 1

»Anderen gefallen, nie missfallen!« –

Was People Pleaser zu People Pleasern macht 15

KAPITEL 2

»Warum bin ich so, wie ich bin?« –

Wie Menschen zu People Pleasern werden 33

KAPITEL 3

»Mein Leben fühlt sich nicht nach meinem an« –

Welche negativen Folgen People Pleasing hat 67

KAPITEL 4

»Denk auch mal an dich!« –

Warum gute Vorsätze leicht gesagt,
aber schwer umzusetzen sind 83

KAPITEL 5

»Ich bin wichtig!« –

Wie People Pleaser lernen, wieder sichtbar zu werden 107

KAPITEL 6

»Ich sage Ja und Nein!« –

Das Kommunikations-1x1 für People Pleaser 171

KAPITEL 7

»Ich nehme mir Zeit für mich!« –

Wie People Pleaser ihr schlechtes Gewissen
hinter sich lassen **223**

KAPITEL 8

»Care better, not less« –

Wie dauerhafte Veränderung gelingt **239**

DANKSAGUNG 260

ANMERKUNGEN 263

EINLEITUNG

Das Wichtigste zuerst: Dieses Buch will dich nicht zu einem anderen Menschen machen. Freundlichkeit, Feinfühligkeit, Empathie, Hilfsbereitschaft und Verträglichkeit sind wichtige Eigenschaften, Werte und Stärken. Wir brauchen mehr davon auf dieser Welt, nicht weniger!

Es kann nicht das Ziel sein, sich stärker abzuhärten, sich gegen andere abzuschotten, die Hilfe brauchen, und sich von Verpflichtungen loszusagen, die zu einem gelebten Miteinander gehören. Ich möchte nicht in einer Gesellschaft leben, in der Menschen unter dem Deckmäntelchen der Selbstliebe harte Grenzen ziehen und jede:r schaut, wie er oder sie das Maximum für sich herausholen kann. Das wäre für uns als Menschheit katastrophal und für unser individuelles Wohlbefinden ebenso wenig zuträglich.

Wir alle sind soziale Wesen und haben das grundlegende Bedürfnis, zwischenmenschliche Beziehungen aufzubauen, zu gestalten und zu erhalten. Ob im Rahmen von Freundschaft oder Partnerschaft, in der Familie, bei der Arbeit oder im Verein – wertschätzende, echte Beziehungen bieten einen Raum für die Entfaltung von Lebensglück und Lebenssinn.

Das Fundament unserer Beziehungen zu anderen ist eine tragende Beziehung zu uns selbst. Wer eine verlässliche, freundliche Beziehung zu sich schafft und diese in den eigenen Entscheidungen ausdrückt, begründet damit ein Selbstvertrauen, das einen besseren Umgang mit sich und anderen ermöglicht. Denn Menschen, die bei sich sind und gut für sich einstehen, haben genügend Energie, für andere da zu sein und sich für das Gemeinwohl einzusetzen. Auf dem Weg gilt es, erworbene Schutzstrategien und erlernte

Muster abzulegen. Immer wieder mit sich in Kontakt zu sein, hinzuschauen, zu spüren und bewusst zu entscheiden: Als wer und wie will ich jetzt in diesem Moment in Erscheinung treten?

Genau das fällt People Pleasern schwer. Sie stellen das Wohlbefinden anderer stets über ihr eigenes. Alle zu treffenden Entscheidungen beurteilen sie primär danach, ob sie anderen Menschen (engl. *people*) gefallen (engl. *to please*). Ihr Ziel: nicht missfallen, nicht verärgern oder verstimmen.

Das, was People Pleasing problematisch macht, ist die Tatsache, dass Betroffene ständig einseitige Entscheidungen treffen. Denn auch wenn wir es uns selten bewusst machen: Entscheidungen zu treffen ist wie atmen. Beides ist essenzieller Teil unseres Lebens. Mit beidem sind wir jeden Tag etwa 20 000-mal beschäftigt. Doch was passiert, wenn Menschen eigene Interessen zurückstellen, weil sie fürchten, sie könnten anderen nicht in den Kram passen oder Wünsche nicht ansprechen, weil andere unbequemen Mehraufwand haben könnten? Sie verschwinden.

Bevor ich anfang, dieses Buch zu schreiben, habe ich mich gefragt, ob es überhaupt gebraucht wird. Es gibt viele kluge Bücher mit Themen, die für People Pleaser relevant sind: solche, wie man Nein sagt, das Selbstwertgefühl steigert, Ziele findet oder wie Kommunikation gelingt. Und doch gibt es dieses Buch. Und zwar aus zwei mir wichtigen Anliegen.

Zum einen macht der Ausdruck »People Pleasing« ein Phänomen beschreibbar, das bislang nicht greifbar war. Viele Menschen spüren die Auswirkungen von People Pleasing täglich – die Erschöpfung, das ständige Mit-sich-Hadern, das schlechte Gewissen oder den Ärger auf sich selbst, wenn sie mal wieder um des lieben Friedens willen gemacht haben, was andere erwarten, und frustriert sind, weil sie schon wieder in die Harmoniefalle getappt sind. Wer People Pleasing kennt, bekommt einen Namen für das, was den ei-

genen Alltag bestimmt, und dadurch die Chance, Zusammenhänge besser zu verstehen und das eigene Leben erfüllender zu gestalten.

Zum anderen ist es mir wichtig, dass People Pleaser nicht auf ein falsches Versprechen hereinfallen. Wenn der Leidensdruck groß genug ist, fangen sie unweigerlich an, nach Lösungen zu suchen. Beispielsweise lesen sie ein Kommunikationsbuch und finden dort den Ratschlag, Konflikten nicht länger auszuweichen, sondern ihnen ins Gesicht zu sehen – in der Regel reich gespickt mit empowernden Formeln, das Leben endlich in die eigene Hand zu nehmen. Oder sie werden auf Social Media oder in einer Zeitschrift dazu aufgefordert, ihren Ärger nicht ständig herunterzuschlucken, sondern ihn auszudrücken und sich nicht weiter manipulieren zu lassen. Folgt man einer solchen Empfehlung, kann man anschließend stolz von sich behaupten: »Ich habe es den anderen endlich mal gezeigt!«

Natürlich ist Abgrenzung wichtig. Genauso wie anhaltender Ärger ausgedrückt werden sollte statt wiederholt unterdrückt. Auch dieses Buch enthält Tools. Aber es geht für People Pleaser gerade nicht um Tools, sondern darum, wirklich in Kontakt mit sich zu kommen. Und Selbstbewusstsein zu entwickeln – nicht im Sinne von Selbstvertrauen, sondern im echten Sinne des Wortes: sich der eigenen Gefühle, Werte, Bedürfnisse und Annahmen bewusst zu werden und dieses Wissen für Entscheidungen zu nutzen.

Ich möchte mit diesem Buch People Pleasern helfen, den echten Kontakt zu sich zu fördern, und sie dabei unterstützen, Verantwortung für die eigenen Entscheidungen zu übernehmen – wie auch immer sie aussehen mögen. Es ist für all diejenigen, die täglich ihr Bestes für andere geben, aber sich zu wenig Raum für sich nehmen, sich auspowern und sich ständig kritisch betrachten – statt sich für all das zu feiern, was sie tagtäglich leisten.

Es geht nicht darum, sich wichtiger zu nehmen als andere, sondern darum, sich mit derselben Feinfühligkeit, Freundlichkeit und

demselben Respekt zu begegnen, den People Pleaser anderen entgegenbringen. Für People Pleaser heißt das, Ängste zu überwinden, das Risiko einzugehen, sich verletzlich zu zeigen, und zu akzeptieren, dass es zum Leben gehört, ab und an enttäuscht zu werden und ab und an zur Enttäuschung für andere zu werden.

In diesem Buch wechseln sich stärker psychologische und stärker pragmatische Kapitel ab. An der Psychologie schätze ich, dass sie Menschen hilft, sich einen Reim auf sich zu machen. Besser zu verstehen, warum man etwas so wahrnimmt und macht, wie man es tut. Aus psychologischer Sicht ist es sehr gut erklärbar, warum Menschen zu People Pleasern werden und wieso sie diesem Muster oft jahrelang nicht entrinnen können. Spoiler: Es liegt nicht daran, dass du dich »anstellst« oder »zu doof« bist.

Ein Problem besser zu verstehen, entlastet und ist der erste Schritt für Veränderung. Genau deswegen teile ich in diesem Buch das, was ich in meiner Arbeit als Psychologin bisher an Einsichten und an wertvollen Informationen aus verschiedenen therapeutischen Schulen, Reflexionsübungen sowie alltagspraktischen Strategien zum Thema »People Pleasing« gelernt habe – und vor allem all das, was im Leben von meinen Klient:innen (und mir) einen Unterschied gemacht hat. Ich lasse dabei auch meine eigene wissenschaftliche Forschung zum Umgang mit Dilemmata einfließen.

Natürlich lege ich besonderen Wert darauf, zu zeigen, wie man das People Pleasing überwindet. Denn die Übertreibung an sich wünschenswerter Eigenschaften und Verhaltensweisen macht auf Dauer nicht nur unzufrieden mit sich und der Welt, sondern potenziell krank. Hilfsbereit zu sein, ist wunderbar, aber vor lauter Aufopferung für andere ständig über die eigenen Grenzen zu gehen, nicht.

Neben lebensnahen Lösungsansätzen und Werkzeugen gibt es in diesem Buch ein ausführliches Kommunikations-1×1 für People

Pleaser. Irgendwann spüren meine Klient:innen nämlich sehr deutlich, dass sie etwas anders machen wollen und auch, in welchen Situationen. Ihnen fehlen aber konkrete Ideen, was sie sagen und wie sie sich ausdrücken können. Diese Unsicherheit soll zukünftig keinen People Pleaser mehr davon abhalten, ins Tun zu kommen. Ich wünsche mir, dass du dieses Buch nicht nur mit Interesse und Freude liest, sondern vor allem in die Umsetzung kommst. Denn nicht Wissen ist Macht, sondern angewandtes Wissen ist Macht.

Gib dir Zeit und Raum, wenn du dieses Buch liest und damit arbeitest. Tiefgreifende und nachhaltige Veränderungen ergeben sich aus einer Änderung unserer Einstellung und Grundüberzeugungen über uns und die Welt. Genauso wie die Elbphilharmonie nicht über Nacht gebaut wurde und ein richtig guter Wein nicht über Nacht reift, wird sich ein über Jahre, manchmal Jahrzehnte eingeübtes Verhaltensmuster nicht über Nacht verändern.

Nicht alles muss gleichzeitig zur Anwendung kommen. Probiere Dinge aus, im Zweifel ein paar mal. Es lohnt sich, auf manchen Fragen »herumzukauen« und »gar nicht so leichte« Übungen nicht gleich zu verwerfen, sondern sie als Herausforderung anzunehmen. Such den Austausch mit anderen. Erlaube dir zu wählen – nicht alles wird gleich wichtig für dich sein. Es gibt viele Wege raus aus dem People Pleasing und je nachdem, wo der Kern deiner People-Pleasing-Problematik liegt, wird einiges erfolgversprechender und nützlicher sein, anderes weniger. Dieses Buch gibt Anregungen und Denkanstöße, liefert aber keine Patentlösung und ersetzt auch keine Therapie.

Die Fallbeispiele, die ich in diesem Buch nutze, sind vornehmlich von Frauen. Das hat damit zu tun, dass ich in den vergangenen Jahren primär mit Frauen gearbeitet habe, und damit, dass Frauen aus unterschiedlichen Gründen stärker von People Pleasing betroffen sind als Männer. Das heißt nicht, dass nicht auch Männer von

der Lektüre dieses Buches profitieren. Sei es, weil sie bei sich People-Pleasing-Tendenzen feststellen. Sei es, weil sie besser verstehen wollen, wie ihre Partnerin, Schwester oder Freundin tickt.

Für mich besitzen People Pleaser wichtige Gaben, die für unser Miteinander unersetzlich sind und die ihnen ein tiefes, reiches und gelingendes Leben ermöglichen können. Oft sind sie sensibel, empfinden tief und haben feine Antennen für das, was um sie herum geschieht. People Pleaser haben weder eine Krankheit noch sind sie unfähig oder kaputt. Damit sie ihre Eigenschaften, Werte und Besonderheiten für sich und die Welt nutzen können, sollten sie aufhören, vorwiegend nach Möglichkeiten zu suchen, sich zu schützen und niemandem auf die Füße zu treten, sondern sich dem, was in ihnen steckt, voller Neugier und Begeisterung zuwenden.

Ich weiß, dass das, was in diesem Buch steht, hilft. Weil ich es wieder und wieder erlebt habe. Bevor wir uns nun auf die Reise zu einem tieferen Verständnis davon begeben, was People Pleasing ist und ob und wie stark du davon betroffen bist, nimm dir einen Moment, um über zwei Fragen nachzudenken:

- * **Was erhoffe ich mir von der Lektüre dieses Buches?**

- * **Wann will ich es lesen – und wie Sorge ich dafür, dass ich mir diese Zeit auch nehme, statt sie über Bord zu werfen, weil anderes dringlicher oder wichtiger zu sein scheint?**

Disclaimer

Wenn ich in diesem Buch von People Pleasern spreche, dann mache ich das, weil es leicht lesbar ist und Abwechslung in den Text bringt. Eigentlich müsste ich konsequenterweise von »Menschen mit People-Pleasing-Tendenz« oder nur »People Pleasing« sprechen. Denn es handelt sich um veränderbares Verhalten, nicht um die unveränderliche, identitätsnahe Beschreibung einer Person oder ein Persönlichkeitsmerkmal. Dass ich 1,63 Meter groß bin, ist wenig veränderbar. Ich »please andere« ist etwas, das Menschen tun – und glücklicherweise auch wieder lassen können. Aus Gründen der Lesbarkeit verzichte ich zudem darauf, den englischen Begriff »People Pleaser« zu gendern, auch wenn ich das ansonsten im Buch tue. Damit begeben mich bereits auf die Mission »Anti-People-Pleasing«. Denn diese Entscheidung könnte einigen Leser:innen nicht gefallen. Aber es ist das Vorgehen, das sich für mich im Moment am stimmigsten anfühlt.

KAPITEL 1

»Anderen gefallen, nie missfallen!« –

Was People Pleaser zu People Pleasern macht

»Es allen recht machen zu wollen, ist Teil meiner gottverdammten DNA. Ich entschuldige mich für alles. Besonders für Dinge, die ich nicht zu verantworten habe, und bevor ich dran bin, muss es erst mal allen anderen gutgehen.« – ein People Pleaser

Wenn du wie die meisten Menschen bist, die zum People Pleasing neigen, ahnst du vermutlich schon, dass du ein People Pleaser bist. Denn People Pleaser spüren in aller Regel sehr deutlich, dass ihr Verhaltensmuster sie etwas kostet – deswegen sind sie sich dessen gewahr. Vielleicht hast du den Begriff aber auch erst vor Kurzem gehört und fragst dich: Woran genau erkenne ich, ob ich ein People Pleaser bin?

Auf den folgenden Seiten erwarten dich Beschreibungen darüber, was People Pleasing ausmacht, und Erklärungen, anhand derer du erkennst, wie stark das People-Pleasing-Muster bei dir ausgeprägt ist. Während du die folgenden Zeilen liest, lass innerlich mitlaufen: Wie vertraut ist mir das?

Zwei Grundbedürfnisse im Fokus

Die meisten Menschen sind auf eine bestimmte Weise People Pleaser: Wir mögen es, von anderen gemocht zu werden, und wollen uns wertvoll fühlen. Der Psychotherapeut Klaus Grawe konnte mit

seiner Forschung zeigen, dass alle Menschen vier psychologische Grundbedürfnisse haben:¹

- * An erster Stelle steht das Bedürfnis nach *Bindung* und der Wunsch nach verlässlichen, tragfähigen Beziehungen,
- * gefolgt von dem Bedürfnis nach *Orientierung und Kontrolle*, also dem Wunsch danach, Herr oder Frau der Lage zu sein, zu wissen, wo es langgeht, und etwas zu können, was zur Herbeiführung und Aufrechterhaltung eigener Ziele wichtig ist,
- * dem Bedürfnis nach *Selbstwerterhöhung* bzw. *Selbstwertschutz*, also dem Wunsch, sich als kompetent, liebenswert und gut zu erfahren und von anderen anerkannt, geachtet, respektiert und verstanden zu werden,
- * und dem Bedürfnis nach *Lustgewinn* bzw. *Unlustvermeidung*, d. h. dem Wunsch danach, angenehme, freud- und lustvolle Erfahrungen zu machen und unangenehme zu vermeiden.

All diese Bedürfnisse sind evolutionär in uns angelegt und ihre Grundversorgung ist nicht verhandelbar. So wie wir physiologische Bedürfnisse wie Nahrungsaufnahme, Atmen und Schlafen auf Dauer gewährleisten müssen, um gesund zu bleiben, so gilt dies auch für unsere psychologischen Bedürfnisse. Wir alle streben täglich danach, diese Bedürfnisse zu befriedigen, unterscheiden uns jedoch im relativen Stellenwert, den wir ihnen im Alltag einräumen, und der Art und Weise, wie wir für ihre Befriedigung sorgen.

People Pleaser zeigen zwei Tendenzen: Sie investieren viel Zeit und Energie in *Bindung* und in das Bedürfnis nach *Selbstwerterhöhung* bzw. *Selbstwertschutz*. Sie sind freundlich zu anderen, helfen ihnen und fühlen sich empathisch ein. Sie fühlen sich wertvoll, wenn sie etwas gut und es anderen recht gemacht haben. Zugleich versorgen sie diese beiden Bedürfnisse defensiv: Um ihr Bedürfnis nach Zugehörigkeit und Selbstwertschutz zu sichern, wollen sie an-

dere Menschen keinesfalls enttäuschen, vor den Kopf stoßen oder sich unbeliebt machen.

An dieser Stelle wird bereits deutlich, was People Pleasing von »normaler« Hilfsbereitschaft, »durchschnittlicher« Vergebungsbereitschaft und nachvollziehbarer Freude über die Anerkennung Dritter unterscheidet: People Pleasing geht mit permanenten Sorgen darüber einher, was andere von einem denken. Das eigene Verhalten wird ständig durch die Augen der anderen betrachtet. Und das eigene Denken, Fühlen und Handeln wird von dem Ergebnis dieser Bewertung bestimmt. Das psychologische Bedürfnis nach Selbstwerterhöhung bzw. Selbstwertschutz fußt maßgeblich auf dem Feedback, das sie von anderen erhalten, und darauf, »nur ja nichts falsch zu machen«. People Pleaser achten so stark darauf, dass sie oft nur noch auf die anderen schauen und gar nicht mehr auf sich.

Reflexhaft handeln People Pleaser stets zugunsten der anderen und nie zugunsten ihrer selbst. Sie strengen sich permanent an, um die eigenen überhohen Standards zu erreichen. Sie können nicht aus ihrer Haut: Sie sagen »Ja«, auch wenn sie eigentlich »Nein« meinen. Sie fühlen sich dafür verantwortlich, dass es anderen gut geht, und spüren erst viel zu spät, dass sie sich selbst völlig vergessen haben. Und wenn sie doch mal etwas für sich tun, klopft gleich das schlechte Gewissen an die Tür. Vor lauter Angst, was andere von ihnen denken könnten, oder davor, einen Fehler zu begehen, sagen sie nichts. Konflikte sind ihnen ein Graus. Sie passen sich lieber an als Gefahr zu laufen, bei anderen anzuecken.

Der starke Fokus auf die Befriedigung dieser zwei Bedürfnisse geht zulasten der anderen Bedürfnisse, nämlich den physiologischen Grundbedürfnissen und den psychologischen Bedürfnissen nach Orientierung und Kontrolle sowie dem nach Lustgewinn bzw. Unlustvermeidung.

Übung: Meine unterversorgten Grundbedürfnisse

Welche deiner Grundbedürfnisse leiden aktuell am meisten unter deiner People-Pleasing-Tendenz? Lies dir die folgenden Fragen durch, um darüber zu entscheiden.

Physiologische Grundbedürfnisse: Wann habe ich das letzte Mal vor lauter Fokus im Außen vergessen, etwas zu trinken, zu essen oder auf die Toilette zu gehen? Wann hat mir zuletzt vor lauter Aufgaben die Zeit für Bewegung gefehlt? Wann habe ich mir zuletzt Pausen für Regenerationsprozesse, Ruhe und Schlaf geschenkt?

Bedürfnis nach Orientierung und Kontrolle: Wann habe ich mich das letzte Mal vollkommen selbst- statt fremdbestimmt gefühlt? Wann habe ich mir das letzte Mal die Freiheit genommen, etwas so zu machen, wie ich es will? Wann bin ich zuletzt in einer Diskussion offen für etwas eingestanden oder hatte das Gefühl, etwas im Einklang mit meinen Werten zu gestalten?

Bedürfnis nach Lustgewinn bzw. Unlustvermeidung: Wann habe ich zuletzt etwas gemacht, auf das ich eigentlich keine Lust hatte, weil es andere von mir erwartet haben, man es »eben so macht« oder es »sein musste«? Wann habe ich zuletzt Zeit und Raum gehabt, zu tun und zu lassen, worauf ich Lust hatte? Wann hatte ich zuletzt ein schlechtes Gewissen, weil ich faul war? Wie oft mache ich Dinge, die mir Freude und Vergnügen bereiten?

Alle Formen von einseitiger Fokussierung auf bestimmte Bedürfnisse unter Vernachlässigung anderer machen auf Dauer krank und unzufrieden. Denn die fünf Grundbedürfnisse – vier psychologische und das physiologische – sind wie Fässer, aus denen wir schöpfen, in die wir jedoch auch investieren müssen.

Wer alles auf eine Karte setzt, alles tut, um dazuzugehören oder den eigenen Selbstwert über Anerkennung zu sichern, macht sich abhängig. Darin werden sich viele People Pleaser wiederfinden: Sie sind nicht mehr frei in der Wahl, wem sie gefallen wollen und wem nicht.

Vom Tun und Lassen

People Pleasing zielt immer auf einen Effekt: Ich tue oder lasse etwas, damit andere mich mögen und ich ihnen gefalle. Wenn Menschen bestrebt sind, dass die Interaktion mit einer anderen Person unkompliziert verläuft, sind sie eher dazu bereit, sich in ihrem Verhalten den Erwartungen dieser Person anzupassen.² People Pleaser tun dies im Übermaß. Um den gewünschten Effekt zu erzielen, ordnen sie etwas unter. Das kann zum Beispiel das eigene emotionale Befinden sein:

- * People Pleaser sind auch dann freundlich, wenn ihnen eigentlich zum Heulen zumute ist.
- * People Pleaser entschuldigen sich, wenn sie angerempelt werden.
- * People Pleaser geben alles, um eine gute Mutter oder ein guter Vater, eine gute Schwester oder der gute Bruder, die gute Kollegin oder der gute Partner zu sein – auch dann noch, wenn sie erschöpft sind und weder Energie noch Zeit übrig haben.

Untergeordnet werden außerdem eigene Interessen, die eigene Meinung oder Kritik, um niemanden zu irritieren oder zu verletzen. People Pleaser verfolgen ihre eigenen Ziele nicht, wenn sie nicht zu den Plänen der anderen passen. Wer herausfinden will, ob er oder sie zum People Pleasing neigt, sollte sich also diese zwei Fragen stellen:

- ✱ **Wie wichtig ist es mir, dass andere mich mögen?**

- ✱ **Möchte ich durch mein Verhalten sicherstellen, dass ich andere nicht enttäusche, kränke oder belaste?**

People Pleaser machen anderen gern eine Freude. Sie wollen andere entlasten und möchten, dass sich alle wohl- und angenommen fühlen. Solche Ziele werden in der Psychologie als *Annäherungsziele* bezeichnet. Dabei geht es People Pleasern nicht darum, sich einzuschmeicheln oder gar einzuschleimen. Es liegt in ihrer Natur, andere empathisch im Blick zu behalten.

Die für People Pleasing dominierende Logik ist eine andere: das Vermeiden von unangenehmen Gefühlen und Gedanken, die aufkommen, wenn sie es anderen nicht recht machen würden. Denk an verschiedene Situationen aus deinem Alltag und frag dich:

- ✱ **Was würde passieren, wenn ich es den anderen in diesen Situationen nicht recht mache?**

- ✱ **Was würde passieren, wenn ich etwas sage, das den anderen nicht passt?**

People Pleaser spüren vermutlich schon bei dem Gedanken daran körperliches Unbehagen. Während Annäherungsziele dazu dienen, die Grundbedürfnisse zu befriedigen, dienen *Vermeidungsziele* dazu, die Grundbedürfnisse vor Bedrohung, Verletzung oder Frustration zu schützen. Wer sich abgrenzt und Nein sagt, eine kritische Meinung äußert oder tut, was ein Dritter nicht will, riskiert Konflikte und damit den Verlust der Zugehörigkeit. So lässt sich erklären, dass People Pleaser immer wieder Dinge tun, die eigentlich nicht zu ihren Bedürfnissen passen:

- * Lena geht mit zu einer Party, auf die sie keine Lust hat, um sicherzustellen, dass sie auch beim nächsten Mal gefragt wird. Damit vermeidet sie, ausgeschlossen zu werden.
- * Holger leiht einem Nachbarn Geld, der dafür bekannt ist, das Geld nur nach mehrmaligem Bitten zurückzuzahlen. Eigentlich will er das nicht. Aber so will er vermeiden, dass die nachbarschaftliche Beziehung belastet wird – schließlich wohnt man ja Tür an Tür.
- * Sabine unterstützt auf der Arbeit ihre Kolleg:innen mit Rat und Tat und gilt als »gute Seele im Team«. Sie nimmt sich für die anderen auch dann Zeit, wenn sie so viel zu tun hat, dass sie ihre Aufgaben nur durch Überstunden abarbeiten kann. Mit ihrem Verhalten vermeidet sie, dass die Kolleg:innen sie für unkollegial halten.

An diesen Beispielen wird deutlich, dass People Pleasing nicht nur zum Schutz des Bindungsbedürfnisses dient, sondern auch der Selbstwerterhöhung bzw. dem Selbstwertschutz. Lena kann sich gut fühlen, weil andere ihre Anwesenheit so sehr schätzen, dass sie auf der Party nicht fehlen darf – und sie mit ihrem People Pleasing sichert, dass niemand von ihr denkt, sie sei eine Spaßbremse. Holger und Sabine stärken durch ihr Verhalten ihren Selbstwert, der davon lebt, für andere wichtig zu sein. Dadurch, dass andere sie brauchen, können sie sich wertvoll fühlen.

Es ist für People Pleaser kennzeichnend, dass ihr Selbstwert eng daran gekoppelt ist, wie gut es ihnen gelingt, andere zufriedenzustellen und glücklich zu machen. Anerkennung ist ein ebenso schneller Energielieferant wie Traubenzucker: Kurzfristig gibt sie Aufschwung, stabilisiert den Selbstwert und macht vielleicht sogar die innere Stimme wett, die mahnt, dass es »eigentlich so nicht weitergehen kann« oder man »es sich anders vorgestellt hat«. Bleibt die

erhoffte Anerkennung jedoch aus, wird deutlich, wie dünn das Eis ist, auf dem People Pleaser sich bewegen. Einen wichtigen Hinweis auf das eigene People Pleasing liefern deswegen auch die Fragen:

- * **Habe ich die Wahl?**

- * **Wie alternativlos fühlt es sich an, es den anderen recht zu machen?**

In den Coachings mit meinen Klient:innen versuche ich herauszufinden, ob sie eine Bitte auch dann ablehnen, eine Einladung auch dann ausschlagen könnten, wenn sie keine »objektiven« Ablehnungsgründe haben.

Übung: Könnte ich ...

- * meinen Kindern sagen, dass sie sich etwas gedulden müssen, bis ich für sie da bin?
- * Kritik an der Entscheidung meiner Führungskraft äußern, die ich für nicht zielführend halte?
- * mir den lauten Tonfall des Nachbarn verbitten?
- * die Konfrontation mit meinem Partner über mein Nähe-Bedürfnis aktiv suchen, das ich rücksichtsvoll zurückgestellt habe, solange er seine stressige Weiterbildung gemacht hat?
- * die Einladung zum Abendessen absagen, wenn mein Abend noch unverplant wäre und ich einfach nur keine Lust habe?
- * die Bitte eines guten Bekannten oder Familienmitglieds ausschlagen, bestellte Möbel abzuholen, wenn ich an dem Tag sonst nichts vorhabe?

Der Wahrnehmungsfokus von People Pleasern ist nach außen gerichtet: Sie denken immer zuerst an die Menschen um sie herum. Sie haben sehr feine Antennen und ein ausgeprägtes Radar für die Gefühle, Stimmungen und Wünsche der anderen. Sie können »zwischen den Zeilen« lesen und sind empfänglich gegenüber Reizen, die im Kontakt mit anderen Menschen auf sie einströmen.

Eine Coachingklientin beschrieb das so: »Weil ich es anderen recht machen will, sehe ich Bedürfnisse von anderen oft, bevor sie sie selbst bemerken.« Wenn es ein Fest zu organisieren gibt, beschäftigen People Pleaser sich beispielsweise damit, wie andere sich einen gelungenen Abend vorstellen, und nicht, welche Wünsche sie selbst haben. Sie werden außerdem Situationen kennen, in denen sie handeln, noch bevor sie jemand darum bittet. Beispielsweise, wenn sie im Restaurant schon Ausschau nach dem Kellner halten, wenn sie sehen, dass das Getränk des Gegenübers leer ist, oder sie eine Bekannte fragen, was los ist, noch bevor diese ein Wort gesagt hat. Durch diesen Außenfokus sind People Pleaser oft ein Stück weit entfremdet von dem, was sie selbst brauchen und wollen.

Gefühle von Angst, Scham und Schuld

People Pleaser werden durch die Vermeidung unangenehmer Gefühle getrieben. Dabei spielt Angst eine wichtige Rolle, insbesondere die Angst vor dem Versagen und die Angst vor Ablehnung.

Erfüllen People Pleaser ihre eigenen überhohen Ansprüche nicht, plagen sie Schuld- und Schamgefühle. Diese Gefühle gehen mit bestimmten Gedanken einher. Schuldgefühle beziehen sich auf das eigene Verhalten: »Wie konnte ich nur so was Unangebrachtes sagen?« oder »Ich hätte meine Schwester nicht allein lassen dürfen!«.

Scham hingegen bezieht sich auf die ganze Person: »Wie konnte ich nur so blöd sein?« oder »Ich bin wirklich egoistisch!«.

Es fällt People Pleasern sehr schwer, andere Menschen wissen zu lassen, wenn sie wütend auf sie sind. Wut, Frust oder Ärger wird in der Regel heruntergeschluckt. Sie »brechen sich lieber einen ab« als einen anderen Menschen vor den Kopf zu stoßen. Weniger offensichtlich für Betroffene selbst, aber häufig anzutreffen ist ein latenter Ärger, weil die gebrachten Opfer oder der unermüdliche Einsatz nicht ausreichend gewürdigt und geschätzt werden.

Übung: Meine Kernängste

Gehe durch die Liste und markiere all die Ängste, die dir bekannt vorkommen. Ergänze ggf. weitere.

- * Ich habe Angst davor, abgelehnt, zurückgewiesen oder nicht gemocht zu werden.
- * Ich habe Angst davor, andere zu enttäuschen, zu irritieren oder zu verletzen.
- * Ich habe Angst davor, egoistisch oder herzlos zu wirken.
- * Ich habe Angst davor, kompliziert oder umständlich zu wirken.
- * Ich habe Angst davor, zu versagen, schwach oder hilflos zu sein.
- * Ich habe Angst davor, andere zu verärgern oder ruppig zu wirken.
- * Ich habe Angst vor Kritik, Konflikten oder Konfrontationen.
- * Ich habe Angst davor, mich lächerlich zu machen oder unangenehm aufzufallen.
- * Ich habe Angst davor, allein dazustehen und dass andere sich von mir abwenden.

Ihre Angst-, Scham- und Schuldgefühle motivieren People Pleaser dazu, Dinge zu tun, um ebenjene Gefühle in Schach zu halten.

Vier Verhaltenstendenzen

In meiner Praxis beobachte ich vier zentrale Verhaltenstendenzen von People Pleasern. Sie dienen alle dazu, Bestätigung zu sichern, die Harmonie aufrechtzuerhalten, keine Angriffsfläche für Kritik zu bieten, potenziellen Konflikten vorzubeugen oder ambivalentes Erleben zu unterdrücken:

- * *Überanpassung*: Nur noch das sagen und machen, von dem man glaubt, dass andere es von einem erwarten, und alles andere zurückhalten
- * *Überkompensation*: Nach Perfektion und Fehlerlosigkeit streben
- * *Selbstaufopferung*: Alles für andere geben und sich um sie und ihre Anliegen kümmern, niemals Nein sagen
- * *Auflösung*: Einzigartige Ziele, Wünsche, Interesse und/oder Meinungen, die sich von denen anderer unterscheiden, nicht mehr spüren oder Konflikte nicht wahrhaben wollen

Nicht alle diese vier Verhaltenstendenzen müssen vorhanden sein. Einige People Pleaser spüren ihre Ziele oder Meinung sehr klar, trauen sich nur nicht, sie zum Ausdruck zu bringen. Andere trauen sich sehr wohl, ihre Meinung zu sagen oder Kritik zu üben, aber verausgaben sich völlig in dem Versuch, andere zu unterstützen. Und bei wieder anderen ist das Pflichtgefühl so stark und sind die Identitätsgrenzen so schwach ausgeprägt, dass sie kaum ein Gefühl dafür haben, was sie wollen und wer sie sind.

Die eigenen Ziele, Wünsche und Interessen sind verschwunden, manchmal sogar unsichtbar geworden. Diese Auflösung ist –