

Nathalie Springer · Catharina Wilhelm

Nicht mit mir!

Nathalie Springer · Catharina Wilhelm

Nicht mit mir!

Souverän bleiben
bei Menschen, die einen
immer wieder aus der
Fassung bringen

Kösel

Sollte diese Publikation Links auf Webseiten Dritter enthalten, so übernehmen wir für deren Inhalte keine Haftung, da wir uns diese nicht zu eigen machen, sondern lediglich auf deren Stand zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung verweisen.



Verlagsgruppe Random House FSC® No01967

2. Auflage

Copyright © 2017 Kösel-Verlag, München,
in der Verlagsgruppe Random House GmbH

Neumarkter Str. 28, 81673 München

Umschlag: Weiss Werkstatt München

Umschlagmotiv: © shutterstock / BlueRingMedia

Druck und Bindung: CPI books GmbH, Leck

Satz: Fotosatz Amann, Memmingen

Printed in Germany

ISBN 978-3-466-34670-7

www.koesel.de



Dieses Buch ist auch als E-Book erhältlich.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	7
Fassungslos	17
Was im Inneren geschieht	17
Jedes Mal das Gleiche ... Weshalb Sich-zusammenreißen noch lange nicht souverän macht	24
Flucht, Verteidigung oder Ohnmacht? Vom äußeren Reiz auf die innere Bühne	33
Wehrlos statt schlagfertig: Wenn die Kraft plötzlich verloren geht	43
Alltagsdynamik: Warum vorher schon feststeht, wer später gewinnt	50
Die Typologie der Auslöser	60
Die Dramaqueen	62
Der Scharfrichter	73
Der Soldat	84
Die Gletscherfürstin	91
Der Drängler	102
Der Guerillakämpfer	118
Der Herunterspieler	125
Der Fechter	136
Der Kampfhund	144
Der Würger	155
Der Bumerangwerfer	172

Die Schlange	181
Der Ratschläger	192
Auslöser erforschen – ohne Schuldzuweisung	204
»Nicht mit mir!« Schritte zu einer klaren Haltung	207
Das eigene Erleben achtsam wahrnehmen	209
Die Fassungslosigkeit verstehen	213
Sich selbst akzeptieren	217
Einen Zugang zu Impulsen finden	222
Offen sein für die Möglichkeiten des Augenblicks	227
Souveränität ermöglichen	229
Literaturverzeichnis	237

Einleitung

Der Satz des anderen sitzt wie ein Schlag. Eben noch war alles klar, gerade noch hatte ich das Wort. Jetzt: Nebel im Kopf, rasendes Herz, weiche Knie. Mir fehlen die Worte. Ich bleibe stumm. Meine Kraft ist weg.

Vielleicht kennen Sie dieses Gefühl aus Terminen mit Ihrem Vorgesetzten, Gesprächen mit Mitarbeitern, Meetings mit Kollegen, Verhandlungen mit Kunden, Telefonaten mit Dienstleistern oder auch vom Frühstückstisch mit Ihrem Partner. Immer wieder landen Sie in Situationen, in denen es Ihnen die Sprache verschlägt, den Boden unter den Füßen wegzieht, in denen das Blut innerlich wegsackt. Sie erleben Augenblicke, in denen Sie sich den Attacken des anderen machtlos ausgeliefert fühlen. Und das wahrscheinlich sogar, obwohl Sie sonst ganz klar auf Kurs sind, Ihre Themen meistens gut vertreten und in anspruchsvollen Situationen sonst auch nicht so schnell den Kopf verlieren. Wie kommt es also, dass Sie sich manchen Menschen gegenüber plötzlich so hilflos fühlen?

Solche Momente kennt so gut wie jeder, aber keiner spricht gern darüber. Lieber versucht man, sie zu überspielen und möglichst schnell wieder zu vergessen. So mag man sich ja selbst nicht leiden. Das Gemeine ist nur: Der nächste verbale K.-o.-Schlag kommt bestimmt. Und dann beginnt das Spiel von vorn. Dabei wächst von Mal zu Mal die Angst, wieder jemandem zu begegnen, der einen so abkanzeln kann. Das kostet Kraft und Leichtigkeit.

Wie viel schöner wäre es, selbstsicher durch die Welt zu gehen und darauf vertrauen zu können, dass einen so schnell keiner aus dem Konzept bringen kann und dass einem schon die passende Antwort einfallen wird. Deshalb gehen wir diesem Phänomen auf den Grund – diesem winzigen Augenblick, in dem man aus einem normalen Gespräch in einen gefühlten Knock-out rutscht, in dem das Wort, der Blick, die Geste des anderen körperlichen Schmerz verursacht, in dem man sich wegduckt.

Von der Schockstarre in die Handlungskraft finden

»Da bin ich sprachlos«, sagen viele. Mit »fassungslos« beschreiben manche das innere Zusammenbrechen in diesem Moment. Je mehr wir uns mit solchen Situationen befasst haben, umso deutlicher wurde, dass sie sich für den Betroffenen ernsthaft bedrohlich anfühlen. Wir haben die Coachings unserer Klienten zu diesem Thema ausgewertet und festgestellt, dass die inneren Bilder, die mit diesen Situationen verknüpft sind, meistens etwas Kämpferisches haben. In diesen Situationen fühlt man sich angegriffen und verletzt, oft regelrecht k.-o.-geschlagen. Kein Wunder, schließlich ist die Reaktion ja mit einer Schockstarre zu vergleichen.

Es muss also ein existenzbedrohender Auslöser sein, der solch eine massive Reaktion bewirken kann. Und jede Reaktion des Menschen ergibt einen Sinn in seiner Erlebenswelt. Diese Bilder entstehen also nicht unbegründet. Oft lösen Verbalattacken sogar körperliche Symptome aus – wenn man aufmerksam ist und sich in solchen Augenblicken überhaupt noch zu fühlen getraut. Und diese Schmerzen wiederum können sich zu wiederkehrenden Symptomen entwickeln. Je öfter

jemand derartige Situationen erlebt hat, umso bedrohlicher wird der Umgang mit bestimmten Menschen, ja allein schon die Vorstellung davon.

Deshalb haben wir in der Typologie der Mitmenschen, die uns in die Sprachlosigkeit versetzen können, oft Bilder verwendet, die mit ernsthafter Bedrohung für Leib und Leben zu tun haben. Denn so fühlt es sich ja in diesen Augenblicken an. Die innere Abwehr wird irgendwann schon bei dem Gedanken an das nächste Treffen, das bevorstehende Telefonat oder die nächste Mail aktiviert. Beim einen zieht sich der Bauch zusammen, beim anderen schmerzt der Kopf, beim Dritten zeigt sich die Anspannung in körperlicher Verspannung. Allen gemeinsam ist, dass sie durch einen scheinbar banalen Anlass völlig aus ihrem inneren Gleichgewicht und ihrer üblichen Souveränität katapultiert werden.

Es ist ein Teufelskreis, den viele kennen – auch viele, von denen man es gar nicht erwartet: Menschen, die erfolgreich sind, eloquent, einfühlsam und scheinbar selbstsicher. Menschen, von denen andere denken: »Die lassen sich so leicht nicht ins Bockshorn jagen«. Und jeder hat dabei das Gefühl, dass es nur ihm selbst so ergeht. Jeder glaubt, dass die anderen sich bestimmt immer gut vertreten können. Jeder glaubt, nur er selbst schaffe es nicht, souverän zu bleiben.

Manchmal entsteht daraus eine Spirale, die teure Konsequenzen nach sich zieht: Der nächste Karriereschritt ist verstellt, die Gehaltserhöhung geht an jemand anderen, das Telefonat mit dem Zulieferer wird zum Spießrutenlauf, die Lebensqualität sinkt. Es gibt eine Vielzahl von Gründen, sich damit zu beschäftigen, wie einen die immer gleichen Situationen und Typen in ernsthafte Bedrängnis bringen. Und vor allem ist es wichtig herauszufinden, wie sich das in Zukunft ändern lässt.

Wir zeigen Ihnen Wege aus dem Ausgeliefertsein heraus und hinein in eine souveräne Haltung, die es möglich macht, dem anderen die Stirn zu bieten und in Auseinandersetzungen mit arroganten, ignoranten, unterschwellig aggressiven und unverschämten Menschen aufrecht und kraftvoll zu bleiben. Ein klares »Nicht mit mir!« in sich zu finden, macht es möglich, Angriffe zu parieren, bevor sie verletzen. Es hilft, sich selbst zu schützen und den anderen in seine Schranken zu weisen.

In der Sache sicher, aber nicht selbstbewusst

Als PR-Verantwortliche in mittleren und großen Unternehmen haben wir selbst eine Menge Erfahrungen mit den unterschiedlichsten Menschen gesammelt. Der Umgang mit »großmäuligen Kollegen«, »ignoranten Chefs«, »schwierigen Kunden« und »widerspenstigen Mitarbeitern« ist auch für uns selbst ein bekanntes Terrain. Von all den Begegnungen eines Lebens bleiben gerade die Auseinandersetzungen mit schwierigen Menschen besonders gut in Erinnerung. Selbst wenn sie gar nicht so häufig vorkommen, können sie einem das Leben doch verhältnismäßig schwer machen. Auch aus diesen eigenen Erfahrungen schöpfen wir als Coaches in der Begleitung von Menschen, die sich (beruflich) weiterentwickeln wollen. Eine zentrale Erkenntnis aus heutiger Perspektive ist für uns, dass wir uns früher unserer Sache immer ganz sicher waren – aber nicht immer unserer selbst: Auch für uns gab es Menschen, die mit einem einzigen Satz unseren roten Knopf drücken konnten.

Die Neugierde zu erfahren, warum Menschen so handeln, wie sie handeln, und welche Alternativen es dazu gibt, hat uns

in die fundierte Auseinandersetzung mit den verschiedensten Ansätzen der Psychodynamik und schließlich zu unserer aktuellen Arbeit als Coaches geführt. Heute ist ein häufiges Anliegen unserer Kunden, aus der Hilflosigkeit in bestimmten Situationen wieder herauszufinden und zurück in die Handlungsfähigkeit zu kommen.

Das zeigt sich in ganz unterschiedlichen Fragestellungen und Zielsetzungen:

- »Ich möchte mich besser durchsetzen können.«
- »Ich möchte schlagfertiger werden.«
- »Ich möchte souveräner wirken.«
- »Ich möchte unabhängig vom Urteil anderer werden.«
- »Ich möchte alles nicht mehr so nah an mich heranlassen.«

Das sind einige der typischen Formulierungen, mit denen unsere Klienten zu uns kommen. Letztlich geht es in all diesen Fällen darum zu verstehen, was genau handlungsunfähig macht oder blockiert.

Für diejenigen, die beruflich erfolgreich und gut in ihrem Fach sind, die ihren Weg gehen und sich meist nicht die Butter vom Brot nehmen lassen, ist es oft besonders unverständlich, dass es Menschen gibt, die ihnen in bestimmten Augenblicken jegliches Reaktionsvermögen rauben. »Ich kann doch was! Ich muss mich einfach besser zusammenreißen«, sagen nicht selten die eigenen inneren Stimmen, mit deren Hilfe wir versuchen, Herr oder Herrin der Lage zu werden.

Doch um die Sache geht es nicht. Ist das eigene Selbst nicht sicher, geht es in jeder Diskussion darum, innerlich irgendwie die Stabilität aufrechtzuerhalten. Es scheint, als käme man selbst auf den Prüfstand, nicht das Thema. Das kostet innerlich Energie – und äußerlich das Standing.

Wir befassen uns in diesem Buch ausführlich mit diesem

Moment, der so kurz ist und im Tagesverlauf so unbedeutend zu sein scheint. Das wirkt paradox: Ein klitzekleiner Augenblick – und so viel Aufhebens darum. Doch es ist eben auch der Moment, der einen im Nachhinein noch tagelang beschäftigt, Kraft kostet und manchmal sogar die Karriere. Wir laden deshalb hiermit auf eine Reise in den Augenblick ein, der einem die Sprache verschlägt. Wir zeigen Hintergründe und Möglichkeiten auf, sich selbst zu ergründen. Anhand konkreter Beispiele bieten wir an, die jeweils eigenen Erfahrungen einzuordnen, Wege aus der Ohnmachtsfalle kennenzulernen und so letztlich neue Perspektiven für den Umgang mit den Menschen zu finden, die einen immer wieder aus der Fassung bringen. Denn im Zweifel kann es richtungsweisend für die weitere Karriere sein, ob man in entscheidenden Augenblicken den Mund aufmacht oder nicht. Ob man sich von zweifelnden Kollegen den Wind aus den Segeln nehmen lässt oder nicht. Ob ein unverschämter Kunde den Preis drücken kann oder nicht.

Auch im privaten Bereich kann es überaus nervenaufreibend, erniedrigend und kräftezehrend sein, bei Diskussionen mit Ehepartnern, Freunden, Kindern und anderen Zeitgenossen aus der Fassung zu geraten – vor allem, wenn man schon so weit ist, dass einem in Erwartung der nächsten hilflosen Situation die Kraft für den Augenblick fehlt; wenn man am liebsten davonlaufen würde, weil man genau weiß, dass die nächste brenzlige Situation bald wieder ansteht. Wir schauen uns deshalb erst einmal an, wie es überhaupt dazu kommt, dass jemand die Fassung verliert. Was heißt das genau: sich seiner Sache sicher zu sein, aber nicht wirklich seiner selbst?

Unter der Lupe

Im ersten Kapitel beschäftigen wir uns mit den Situationen, in denen die Souveränität verloren geht. Was löst die Hilflosigkeit aus? Was passiert dabei innerlich genau? Warum ist das so? Wir werden in Zeitlupe durch diese Situation führen, um sie besser verständlich zu machen. Es wirkt vielleicht paradox, dass wir uns so eingehend ausgerechnet mit der Reaktion befassen, die man doch eigentlich loswerden will. Dieses genaue Hinschauen ist allerdings etwas ganz Wesentliches. Wenn nämlich das, was ohnehin in so einem Augenblick da ist, auch Bedeutung bekommt und erkannt wird, hat es die Chance, sich zu verändern.

Menschliche Verhaltensweisen haben ja primär den Sinn, einen zu schützen und gut durchs Leben zu bringen. Deshalb beglücken wir Sie nicht mit schlaun und erfolgsversprechenden Wenn-dann-Lösungen, die glauben lassen, dass alles ganz leicht anders zu machen ist. Was sich über viele Jahre eingespielt hat, kann nicht allein durch gutes Zureden, gut gemeinte Ratschläge oder eine Liste der »Zehn Tipps für mehr Schlagfertigkeit« verändert werden. Erst wenn man den Sinn der eigenen Verhaltensweisen verstanden und akzeptiert hat, kann daraus Neues erwachsen. Ansonsten ist es ein weiterer Kampf gegen sich selbst, wenn man sich etwas Neues in dieser Dimension einfach antrainieren will. Wir unterstützen Sie deshalb darin, sich selbst zu verstehen und herauszufinden, wie Sie sich heute von der Souveränität in bestimmten Situationen abschneiden. Denn dann haben Sie die Möglichkeit, die Weichen nachhaltig neu zu stellen. Unsere Beispiele und theoretischen Einordnungen sind Impulse und Gedankenanstöße, um sich selbst besser kennenzulernen.

Typen, die immer wieder den Nerv treffen

Im zweiten Teil des Buches treffen Sie auf die gängigsten Typen von Menschen, die einen aus der Fassung bringen. Die Auswahl hat keinen Anspruch auf Vollständigkeit, aber bestimmt werden Sie die eine oder andere Verhaltensweise wiedererkennen, die Sie bei manchen Ihrer Mitmenschen herausfordert.

Sie können sich von Ihrer inneren Stimme leiten lassen und die Kapitel in der Reihenfolge lesen, die Sie auf Antrieb anspricht. Bei der Benennung der Typen haben wir uns daran orientiert, welche Haltung er oder sie an den Tag legt und welches Gefühl das in einem auslöst. Wenn Sie die Überschriften lesen, können Sie schon den ersten Selbsttest machen: Worauf springen Sie spontan an? Dann lesen Sie einfach selektiv. Natürlich können Sie auch alle Beispiele nacheinander lesen – jede Situation kann für Sie eine Hilfestellung sein, um zu erkennen, wie ein Ohnmachtsgefühl bei Ihnen persönlich entsteht. Vielleicht deckt sich die Beschreibung nicht ganz genau mit Ihrer Situation, aber sie löst vielleicht ein Aha-Erlebnis aus oder ist so nachvollziehbar ähnlich, dass Sie von dem, was Sie lesen, profitieren und es auf Ihr persönliches Erleben übertragen können.

In diesem zweiten Teil lassen wir Sie ganz konkret an tatsächlichen Fällen unserer Praxis teilhaben. Wir schildern die Situation, die Ausgangspunkt für das Coaching war. Wir haben nämlich festgestellt, dass es für die Teilnehmer unserer Workshops und Einzelsitzungen überaus hilfreich ist, wenn wir ihnen beispielhaft (und anonymisiert) von den Erfahrungen anderer erzählen. So können sie eigene ähnliche Erfahrungen leichter abrufen, bearbeiten und zu Lösungen finden. Auch Sie dürfen diese Situationen als Inspiration verstehen, in

Ihren persönlichen Erfahrungen nach solchen Erlebnissen zu forschen.

Ein wesentlicher Aspekt ist die Beschreibung des Gegenübers. Das ist meist etwas überspitzt formuliert, aber es geht darum, den »Feind« zu identifizieren und ihm ins Auge zu schauen. Natürlich sind es nicht wirklich Feinde, aber doch zumindest Feinde Ihrer inneren Freiheit. Sie rauben Ihnen in Ihrer Lebenswelt Ihre Spontanität. Wenn Sie sich näher damit beschäftigen, werden Sie feststellen, dass es sich immer um die gleichen Typen handelt. Und das, was in Ihnen die Schockstarre oder Lähmung auslöst, sind immer die gleichen Verhaltensweisen, eine bestimmte Haltung, eine bestimmte Art, bestimmte Sprüche. Auch hier schauen wir genau hin. Welcher ist Ihr Auslösertypus? Wenn Sie das wissen, haben Sie schon viel gewonnen. Denn so spüren Sie bei der nächsten Begegnung viel früher, dass Sie sich in einer brenzligen Situation befinden.

Deshalb beschreiben wir auch detailliert, wie es unseren Klienten in ihren jeweiligen Auslöser-Situationen erging. Die Fälle haben wir so aufbereitet, dass sie für dieses Buch hilfreich sind, ohne dass individuelle Personen erkennbar sind. Anhand dieser Beispiele richten wir die Aufmerksamkeit auf das innere Erleben, um damit Anreize für Ihre eigene innere Forschungsreise zu bieten. Indem Sie die Erfahrungen von Menschen in ähnlichen Situationen genau anschauen, können Sie Ihre eigenen Empfindungen leichter erkennen. Geht bei Ihnen auch der Puls hoch? Bekommen Sie »hektische Flecken« am Hals? Oder wird Ihr Kopf ganz leer? Hier erhalten Sie Impulse, die Sie dafür sensibilisieren, in solchen Situationen achtsam mit sich selbst umzugehen.

In jedem Beispiel führen wir aus, welche Gründe es für unsere Protagonisten gab, auf eine bestimmte Weise zu reagie-

ren. Sie werden sehen: Wenn Sie die eigene innere Logik verstehen, können Sie sich selbst ganz anders ernst nehmen. Und das ist eine wichtige Voraussetzung, wenn Sie in Zukunft das Geschehen mitgestalten und verändern wollen. Sie können sich für die nächste Auseinandersetzung mental stärken.

Über Übungen erhalten Sie Anregungen und Ideen, wie Sie Ihre Möglichkeiten in solchen Situationen bewusst erleben und umsetzen können.

Im dritten Teil des Buches beleuchten wir die Schritte, die es braucht, damit Sie Ihre Handlungsfähigkeit freilegen und jederzeit zugänglich machen können. Hier zeigen wir auf, wie es sich auswirken kann, wenn die eigene innere Perspektive nicht mehr programmatisch festgelegt ist, sondern veränderbar und für Sie frei wählbar wird. Diesen Teil können Sie auch später immer mal wieder als Auffrischung oder zur Bekräftigung lesen. Er beleuchtet die andere Seite der Hilflosigkeit: die Selbstwirksamkeit.

Während wir also im ersten Teil des Buches der Ursache für die Starre auf den Grund gehen, bekommen Sie im letzten Teil noch einmal übersichtlich konkrete Anregungen für Ihre mentale Stärke und Flexibilität. So bleiben Sie im Dialog – egal, wer Ihnen gegenübersteht.

Fassungslos

Wenn wir von Situationen sprechen, in denen man sich fühlt wie nach einem K.-o.-Schlag, dann geht es meistens um etwas scheinbar ganz Normales. Für andere ist eine Szene zu beobachten, in der Erwachsene im Gespräch sind – vielleicht in einem Meeting, einem Telefonat oder einem persönlichen Gespräch. Keiner wird laut, keiner wird handgreiflich. Es geht nicht um Leben und Tod. Es geht noch nicht mal um die finanzielle Existenz, sondern um ganz alltägliche Dinge, vielleicht sogar um Banalitäten im Privaten und im Beruf. Das ist das Paradoxe an dem Thema. Und das ist auch der Grund, warum es oft lange dauert, bis es überhaupt zu einer Auseinandersetzung mit diesem Phänomen kommt: Es gibt einen extremen Unterschied zwischen dem, was im Außen beobachtbar ist, und dem, was im Inneren erlebt wird.

Was im Inneren geschieht

Das, um was es im Außen geht, was tatsächlich Inhalt des Gesprächs ist, steht meist in keinem Verhältnis zu der vermeintlichen Aggression des anderen und dem eigenen Gefühl der Ohnmacht. In der Art, wie wir darüber sprechen, finden sich allerdings Indizien für das, was sich in unserem Inneren abspielt: »Der macht mich fertig.« Oder: »Die bringt mich um

den Verstand.« Das sind nur zwei Beispiele dafür, wie man auf eine oft launige Art und Weise über das spricht, was eigentlich in einem vorgeht, ohne dem wirklich Bedeutung zu geben. Solche Redewendungen drücken aber sehr gut aus, worum es tatsächlich geht. Was so leicht dahingesagt wirkt und was man im Alltag inzwischen so oft hört, dass man schon gar nicht mehr darauf reagiert, ist eigentlich ein Ausdruck größter innerer Not. Wer aufmerksam ist und die Worte ernst nimmt, bekommt mit, wie bedrohlich solche Situationen wirken können.

Dabei sind diese Bedrohungen in Bezug auf die handelnden Personen, die Umgebung, den Anlass und die Rollen sehr unterschiedlich. Jeder erlebt sie, aber jeder erlebt sie anders: Männer und Frauen, Führungskräfte und Mitarbeiter, Gründer und erfahrene Unternehmer, alte und junge Menschen – im Meeting oder auf der Party, am Telefon und per Mail, in der Straßenbahn und auf der Hütte, in Verhandlungen und beim Small Talk, mit Fremden und Geliebten. Im Kern haben all diese Situationen jedoch eines gemeinsam: Meistens fängt es ganz harmlos an. Man ist entspannt, lässt sich auf das Gespräch ein, und würde man darauf achten, könnte man spüren, dass der Körper locker ist, der Atem frei fließt, der Rücken relativ gerade ist und sich aufrecht anfühlt, der Kopf ganz unbeschwert oder mit den Themen des Gesprächs beschäftigt ist. Käme eine Fliege angeflogen, man würde sie einfach mit einer intuitiven Geste abwehren. Stünde etwas im Weg, man würde darum herumlaufen. Bräuchte man etwas, man würde es sich holen. Mit einem Wort: Sie sind frei. Frei zu denken, zu fühlen und zu handeln – so, wie es für die Situation passt. Alles ist möglich in diesem Augenblick. Sie sind imstande, stimmig auf das zu reagieren, was um Sie herum geschieht: zu sprechen und zu schweigen, den Faden aufzunehmen oder

ihn ruhen zu lassen, Ihre Perspektive einzubringen und die des anderen einzunehmen. Das Gespräch fließt.

Mit einem Schlag verändert sich alles: Sie sind getroffen – von einem Blick, einer Geste, einem Satz oder einem Wortschwall. Sie schrecken innerlich zusammen. Halten den Atem an, spannen die Muskeln. Der Magen krampft sich zusammen. Das Herz rast. Die Brust wird eng. Im Kopf wird es ganz nebelig. Die Beine werden schwach. Das Blut kribbelt in den Adern. Vielleicht werden Sie rot. Vielleicht steigen in Ihnen Tränen auf. Das Gespräch ist gelaufen. Sie gehen innerlich k.o. Sie sagen nichts, reagieren nicht, wehren sich nicht. Sie lassen den Rest einfach über sich ergehen, während die körperlichen Symptome noch zunehmen. Leise, klein, verletzt, ohnmächtig, vielleicht sogar etwas zitterig verlassen Sie die Situation. Sie spüren es und wissen: Sie haben Ihre Souveränität verloren. Es fühlt sich an, als wären Sie in die Knie gegangen. Auch wenn das alles äußerlich nicht sichtbar ist – spürbar ist es allemal.

Der Rebell – so wirksam wie ein zahloser Tiger

Vielleicht gehören Sie ja auch zu denen, die zwar nicht gleich klein begeben, die in ihrem Widerstand aber keine gute Figur machen. Das ist mindestens ebenso unbefriedigend wie die Sprachlosigkeit. Denn dann steigt die Wut in Ihnen hoch, Sie kochen innerlich, es wird heiß im Bauch und der Kopf pocht, die Empörung muss raus. Sie setzen sich zur Wehr. »Mit mir nicht!«, schreit eine Stimme in Ihnen. Aber tief im Inneren glauben Sie selbst nicht daran, dass Sie gewinnen können. Das heißt: Sie wissen sogar ganz genau, dass Sie gerade ausgeliefert sind und zu Boden gehen werden. Und doch wehren

Sie sich noch und begehren auf – aber Ihre Stimme wird schrill oder die Sätze klingen pampig. Sie taumeln eher, als dass Sie sich behaupten. Souverän ist anders.

Wenn das Ihre Erfahrung im Umgang mit den für Sie gefährlichen Gegnern ist, dann gehören Sie zu denen, die den Rebell in sich nutzen. Oft wird diese Art von Gegenwehr missverstanden. Menschen, die so reagieren, meinen oft, sie würden sich nichts gefallen lassen – bis sie merken, dass sie rebellieren, weil sie sich ausgeliefert fühlen. Wer rebelliert, stellt sich gegen etwas, das er als machtvoller erlebt als sich selbst. Der Ausgangspunkt ist also im Grunde der gleiche wie bei denjenigen, die sich als hilflos erleben und sich deshalb erst gar nicht zur Wehr setzen.

Ob Sie sich also machtlos ergeben oder innerlich verletzt aufbegehren – Sie sind getroffen, und im Außen wird das spürbar. Selbst der Rebell kann an dieser Stelle also getrost weiterlesen, wenn er vorhat, wirklich souverän aus dem nächsten Wortgefecht herauszugehen.

Übung

Welcher Satz, welche Geste oder Haltung bringt Sie aus der Fassung? Was verschlägt Ihnen die Sprache? Worauf reagieren Sie ohnmächtig?

- Nehmen Sie sich Zeit dafür, ein paar aktuelle Situationen zu finden, in denen Sie am liebsten gesagt hätten: »Nicht mit mir!«, und stattdessen überrumpelt waren, sprachlos, irritiert oder sogar hilflos. Notieren Sie sich die wichtigsten Situationen oder Sätze, die für Sie bedrohlich sind.
- Dann überprüfen Sie: Gibt es Gemeinsamkeiten zwischen den verschiedenen Anlässen? Welcher

Auslöser ist für Sie der häufigste? Entscheiden Sie sich im Idealfall für einen, den Sie im Verlauf des Buches verstehen wollen.

Von der Erfahrung zur Befürchtung

Wenn Sie solche Situationen wiederholt erleben, in denen der Angriff des anderen überraschend kommt, Sie verletzt und kurzfristig aus der Bahn wirft, dann bekommt das Gegenüber nach und nach eine greifbare Gestalt. Diese Erfahrungen speichern Sie und koppeln sie mit den Menschentypen, mit denen Sie sie gemacht haben. »Das ist so einer wie der ...«. Wer solche Sätze formuliert, nutzt die gespeicherten Kategorien, die helfen, im komplexen Leben zurechtzukommen. Würde man dauernd fein unterscheiden, würde einen die Fülle an Informationen, die täglich zu verarbeiten sind, heillos überfordern. Deshalb ist dieses Einzahlen auf Erfahrungskonten und das Kategorisieren erst einmal hilfreich.

Schädlich wird es erst dann, wenn die gebildete Kategorie so fest zementiert ist, dass sie neue Erfahrungen gar nicht mehr zulässt. Dann entscheiden Sie nicht mehr frei, sondern sind auf das dicke Ende fokussiert. Es geht dann irgendwann nicht mehr um Einzelsituationen, um zufällig wiederkehrende Erfahrungen und auch nicht mehr um eine Verkettung ähnlicher Umstände. Es wird zu einem verlässlichen Erleben, zu einer festen Größe im Alltag. Das Gefühl, es könnte bald wieder passieren, wird zu einem Grundrauschen. Sie fangen an, die Welt nach gefährlichen Typen abzuchecken. Sie leben irgendwann in der sicheren Erwartung, dass es Sie jetzt gleich wieder erwischt, weil erneut einer von denen Ihren Weg kreuzt – was in solchen Situationen auch mit hoher Wahr-

scheinlichkeit passiert. Denn Sie suchen ja danach, unbewusst natürlich. Noch.

Vielleicht haben Sie schon so einen Typus erkannt, der für Sie inzwischen ein potenzieller gefährlicher Gegner ist. Wenn nicht, könnten Sie sich ein paar Notizen dazu machen, wenn Sie sich in solchen Situationen beobachten. Es ist die Haltung, die Art zu sprechen, die Gestik, die Formulierung. Es ist etwas an dem anderen, das Sie irgendwann schon im Vorfeld Gefahr wittern lässt. In Ihnen schlägt also etwas Alarm, im Außen versuchen Sie, Haltung zu wahren. Sie wollen oder müssen nun etwas sachlich klären mit jemandem, der für Sie im Innersten bedrohlich ist. Das kann eine leise Bedrohung sein, eine laute, eine starke oder latente, eine offensive oder verdeckte. Das Gefühl davon schwingt auf alle Fälle immer mit.

Auf Dauer wird das für Sie zermürend sein. Es kann einzelne Vorhaben erschweren oder eigentlich schöne Herausforderungen trüben. Es kann jedoch auch das gesamte Lebensgefühl mit der Zeit dauerhaft beeinträchtigen, die eigene Zufriedenheit stören. Diese Typen finden sich nämlich leider überall. Sie scheinen einen zu verfolgen – man fühlt sich ihnen dauernd ausgesetzt, nirgendwo ist man vor ihnen sicher. Das kann so weit gehen, dass es die Karriere- und Gehaltsentwicklung ausbremst, wenn solch ein Mensch der eigene Chef, ein wichtiger Kunde oder – allgemein gesprochen – eine unausweichliche Schnittstelle für Sie ist. Im schlimmsten Fall treibt Sie dieses innere Erleben in totale Erschöpfung, weil Sie sich dauernd an ihm abarbeiten und immer wieder Rückschläge verkraften müssen.

So ging es auch Theresa: An ihrem Beispiel zeigen wir die Aspekte, die auf dem Weg von der Fassungslosigkeit zur Souveränität Bedeutung haben, Schritt für Schritt auf.

Theresa schweigt

Theresa ist Projektmanagerin in einem mittelständischen Unternehmen und kam ins Coaching, um zu ihrer Energie zurückzufinden. Sie fühlte sich ausgebrannt und lustlos und wollte ihre beruflichen Perspektiven ausloten, weil sie unglücklich in ihrem Job war. Sie hatte immer das Gefühl, gegen Windmühlen zu kämpfen. Dass eine dieser Windmühlen ihr Chef war, kam schnell zur Sprache.

»Eigentlich mache ich meinen Job mit Leidenschaft. Ich habe Lust darauf, Dinge voranzutreiben, Leute für etwas zu begeistern, Ziele zu erreichen. Aber ich benötige in dieser Position auch immer den Input und die Mitarbeit von anderen. Bei den meisten klappt es prima, nur bei einem Kollegen beiße ich dauernd auf Granit. Der lässt mich einfach auflaufen mit meinen Themen, liefert einfach nicht. Ich komme da nicht weiter, ich habe das Gefühl, dass alle meine Mühen torpediert werden. Deshalb bin ich zum Geschäftsführer gegangen, meinem Chef. Ich sitze also bei ihm mit meinem Elan, meinem Wissen, wie es gut wäre, und meinem Gefühl, dass ich nicht weiterkomme. Aufgebracht natürlich, erschöpft inzwischen. Ich bitte ihn um Hilfe, möchte, dass er den anderen auf Spur bringt, ihm sagt, dass das Thema wichtig ist, dass er sich vor mich stellt. Und dann sagt er: ›Das darfst du dir nicht so zu Herzen nehmen.‹ Er lächelt mich dabei auch noch wohlwollend an. Als wäre ich nicht ganz zurechnungsfähig.«

Als Theresa davon erzählt, ist spürbar, wie nahe ihr das geht. Ihre Stimme zittert und wird höher, Theresa ringt die Hände und kämpft mit den Tränen. Wie geht es ihr in einem solchen Augenblick?

»Das ist wie ein K.-o.-Schlag für mich. Da setzt es bei mir

aus. Da stehe ich mit dem Rücken zur Wand. Jetzt geht nichts mehr weiter, aus, Ende. So fühlt sich das an.«

Und was macht sie in dieser Situation?

»Ich schweige.«

Später, so erzählt Theresa, habe sie vor Zorn getobt – als sie es ihrem Mann am Abend erzählte. Das macht sie immer so: Sie steigert sich in die Sache hinein, schimpft über den Chef und seine Unfähigkeit, sein mangelndes Standing und hat eine Menge Ideen, was sie ihm beim nächsten Mal alles sagen wird.

»Nur, dass ich das schon von mir kenne: Beim nächsten Mal sage ich ja doch nichts. Es wiederholt sich immer wieder. Wenn mir einer sagt, dass ich das zu eng sehe, zu emotional bin oder dass ich etwas sachlich sehen soll, geht bei mir das Licht aus. Regelmäßig. Jedes Mal. Ich sage nichts und rausche nur beleidigt ab. Was soll ich denn darauf noch antworten?«

Jedes Mal das Gleiche ... Weshalb Sich-zusammenreißen noch lange nicht souverän macht

Geht es Ihnen auch so wie Theresa? Sie haben sich geschworen: Das passiert Ihnen nicht noch mal. Sie haben sich gut vorbereitet. Sie sind die Situation im Geiste hundert Mal durchgegangen. »Er sagt, ich sage – sie sagt, ich sage ...« Sie sind sich ganz sicher: Beim nächsten Mal, da gibt es Kontra. Die Waffen liegen parat, die Techniken sind geübt. Jetzt kann Ihnen keiner mehr was. Sie fühlen sich fit, jeden Angriff abzuwehren. Und dann kommt das nächste Meeting, das folgende Gespräch, das anschließende Telefonat. Sie hören diesen Satz von Ihrem