

SEI STARK! MACH ES ALLEN RECHT! ZUR DYNAMIK INNERER ANTREIBER

Newsletter von Günter W. Remmert
Lösungen in Beziehungen und Beruf



Foto: Wilfried Beege, www.beege.de

Liebe Freunde und Interessenten,

herzlich begrüße ich Sie als LeserIn eines neuen Newsletters.

Menschliche Lösungen beruflich wie privat zu ermöglichen, dazu sind folgende Anregungen gedacht:

INNERE ANTREIBER	2
SEI STARK!	3
MACH ES ALLEN RECHT!	4
STRENG DICH AN!	5
PERSÖNLICHE RECHTE	6



Gefallen Ihnen diese Seiten? Wären sie auch etwas für Ihre Freunde? Dann empfehlen Sie den Newsletter doch weiter! Möchten Sie Danke sagen, Kritik üben, Vorschläge machen? Dann schreiben Sie mir. Ich freue mich, von Ihnen zu hören. Freundliche Grüße aus dem Hunsrück

Günter W. Remmert

Günter W. Remmert
guenter@wachstums-impulse.de
www.facebook.com/guenter.remmert

INNERE ANTREIBER

Innere Antreiber (siehe letzter SCHMIEDE-Brief) haben uns dahin gebracht, wo wir heute stehen. Sie sind Teil unseres Verhaltens und unserer Persönlichkeit geworden. Im Grunde genommen repräsentieren sie positive Eigenschaften: Stärke und Unabhängigkeit, Genauigkeit und Fehlerlosigkeit, Freundlichkeit und Liebenswürdigkeit, Schnelligkeit und die Fähigkeit, Chancen zu nutzen, Gründlichkeit und Durchhaltevermögen.

Doch sie übertreiben diese positiven Ressourcen und entwerten sie damit. Es ist einfach zu viel des Guten. Als innere Antreiber engen sie ein und wirken belastend. In bestimmten Situationen spielen sie sich als Fundamentallebensgrundsätze auf, ohne die man sich nicht mehr okay fühlt. Solche inneren Überzeugungen können sein:

- „Fehler machen ist immer schlimm!“
- „Zeit darf nie verschwendet werden!“
- „Alle müssen mich mögen!“
- „Schwächen darf man nie zeigen!“

In all solchen Fällen führen innere Antreiber weder zum Erfolg noch zur Zufriedenheit. Sie sind in ihrer Übertreibung, ihrem Absolutheitsanspruch und ihrer Ausschließlichkeit nicht zu erfüllen und belasten das Miteinander mit anderen Menschen erheblich.

Damit sich die Antreiber nicht negativ in Beruf und Privatsphäre auswirken, sollte man sich mit ihnen ehrlich und selbstkritisch auseinandersetzen. Dabei kann man ein Bewusstsein dafür entwickeln, welche Verhaltensweisen in welchem Maß durchaus sinnvoll sind und welche vor allem Stress (bei sich selbst und bei anderen) auslösen. Alte Antreiber-Dynamiken können dann schrittweise durch neues Verhalten ersetzt werden.

ANTREIBER	TYP	BEDÜRFNIS	POSITIVER KERN
<i>Sei stark!</i>	Kämpfer, Konkurrent	Allein zurechtkommen, alles unter Kontrolle halten, keine Schwäche zeigen	Einfluss, Stärke, Unabhängigkeit
<i>Sei perfekt!</i>	Perfektionist	Vollkommenes leisten	Korrektheit, Genauigkeit, Fehlerlosigkeit
<i>Mach es allen recht!</i>	Netter, liebenswürdig Mensch, Harmoniker	Von allen gemocht und wertgeschätzt werden	Freundlichkeit, Liebenswürdigkeit, Mitgefühl
<i>Beeil dich!</i>	Hektiker	Schnell am Ziel sein	Schnelligkeit, Zeit und Chancen nutzen, Zielbewusstsein
<i>Streng dich an!</i>	Überforderer, Selbst-Ausbeuter	Beständig Aufgaben verfolgen, nie aufgeben	Durchhalte-, Beharrungsvermögen, Gründlichkeit, Ausdauer

SEI STARK!

Menschen, die von diesem Antreibertyp beherrscht werden, haben gelernt, kein Zeichen der Schwäche zu zeigen. Sie verbergen ihre Gefühle vor anderen, sind zurückhaltend, manchmal sogar stoisch. Sie verstehen es, sich zu beherrschen und vermitteln nach außen vor allem eines: Haltung, Durchhalte- und Durchsetzungsvermögen, Kontrolle. Ihre Lebensgestaltung ist geprägt von Härte und Heldentum: „*Ein Indianer kennt keinen Schmerz*“. Aufgeben kommt für sie nicht in Frage. Es fällt ihnen schwer, fremde Hilfe in Anspruch zu nehmen.



Mögliche Hinweise auf diesen Antreiber finden sich in ihrer Sprache und Sprechweise, die Unangreifbarkeit dokumentiert. Es scheint, als gingen sie zur eigenen Empfindsamkeit und der anderer auf Distanz. Dazu passt eine unbewegte, monotone Sprechweise oder dass sie grundsätzlich ungern sich selbst ins Spiel bringen. Stattdessen benutzen sie Worte wie „*man*“ oder andere Ausdrücke, mit denen sie von sich ablenken können: „*Solche Situationen bringen einen ganz schön unter Druck!*“, „*Das freut einen ja dann doch!*“. Weitere Hinweise sind sparsame Gestik, ein irgendwie unlebendiges, starres Erscheinungsbild, z.B. ein unbewegtes, maskenhaftes Gesicht (Pokerface) und eine kontrollierte, verschlossene, aufrechte Körperhaltung. Sie erwecken einen eher angespannten Eindruck, als wollten sie ihre Umgebung im Auge behalten, um jederzeit gewappnet zu sein.

Der Sei-stark-Antreiber führt dazu, dass sich leicht Kollegen und Mitarbeiter unter Druck gesetzt fühlen. Sie bekommen Angst oder werden wütend. Denn es scheint schnell untergründig um Kampf, Kontrolle und Überlegenheit zu gehen. Manche kämpfen mit, andere ziehen sich ängstlich zurück oder beschwichtigen. Als unausgesprochenes Gesetz scheint zu gelten: „*Wer nicht aufpasst, wird verlieren, sich unterwerfen oder kontrollieren lassen. Sorg dafür, dass du nicht dazu gehörst!*“ Der eine gewinnt, der andere verliert. Konkurrenz bedeutet nicht sportliches Messen aneinander, sondern immer distanzierendes Kämpfen gegeneinander. Für menschliche Begegnungen und mitmenschliche Nähe ist selten Platz. Die Sehnsucht nach Entgegenkommen, Vertrauen und Fürsorge bleibt ungestillt.

Menschen mit diesem inneren Antreiber tendieren dazu, Sicherheit durch bestimmtes und bestimmendes Auftreten und durch die Kontrolle von Emotionen erreichen zu wollen. Sie vermeiden Verwundbarkeit, Verletzlichkeit und Abhängigkeit von anderen. In emotional bedeutsamen Situationen befürchten sie, nicht stabil genug zu sein. Gefühlsmäßiges Bezogensein und Sich-Einlassen auf Menschen und Situationen, über die man nicht die Kontrolle behalten kann, werden als Unterwerfung und Schwäche missverstanden.

Sei-stark-Menschen können kurzfristig außerordentliche Leistungen vollbringen. Sie haben einen Sinn für den kraftvollen Umgang mit Aufgaben und genügend Widerstandskraft und Kampfgeist, um Dinge voranzubringen, auch wenn es schwierig ist. Unter ihnen finden sich die Helden und Heldinnen des Alltags.

Botschaften, die vom Sei-stark-Antreiber erlösen und die Übertreibung relativieren, könnten sein:

- *Wenn ich Gefühle zeige, bin ich stark.*
- *Ich darf offen sein und mich zeigen.*
- *Ich kann um Hilfe bitten, ohne mein Gesicht zu verlieren.*
- *Ich darf mich kraftvoll mit anderen für Menschen und Anliegen einsetzen.*

MACH ES ALLEN RECHT!

„Ich muss alle zufrieden stellen.“

Menschen mit diesem Antreiber fühlen sich dafür verantwortlich, dass andere sich wohl fühlen, fantasieren jedoch häufig nur, was sich der Andere eigentlich wünscht. Sie stellen ihre Bedürfnisse hinten an, richten sich danach, was andere erwarten und kommen dabei selber zu kurz. Sie möchten beliebt sein und haben nicht gelernt, „Nein!“ zu sagen. Gleichzeitig erwarten sie auch von anderen, dass sie Rücksicht auf sie nehmen, ohne dass sie aber ihre eigenen Bedürfnisse und Wünsche klar und deutlich aussprechen. So wirken sie eher als von Unsicherheit, denn von einer in sich ruhenden Freundlichkeit bestimmt. Kennzeichnend für diesen Antreibertyp sind: Verantwortungsübernahme und Aufopferung (für andere), Verbindlichkeit, Bescheidenheit, Loyalität und Selbstlosigkeit.



Menschen mit dem Sei-gefällig-Antreiber verwenden häufig Redewendungen, die versuchen, die Wünsche und Erwartungen der Gegenüber zu erkunden oder jedenfalls Anpassung daran zu signalisieren. Sie sind begierig zu wissen, ob sie ihre Sache gut gemacht haben und alles in Ordnung ist. Dabei fügen sie oft Worte ein, um die Reaktion des anderen zu erkunden, nicken zustimmend mit dem Kopf und benutzen gewinnende Gesten. Sie schauen irritiert, wenn sie nicht unmittelbar Wirkung erzielen.

Menschen mit diesem inneren Antreiber tendieren dazu, Liebe und Wertschätzung von anderen erreichen und Zurückweisung und Einsamkeit vermeiden zu wollen. Sie lassen dem Adressaten häufig keinen Spielraum, über Distanz zu entscheiden. Da Bezogenheit angeboten wird, ohne selbst Konturen zu zeigen, kommt es zu keinem echten Kontakt. In Diskussionen beispielweise lassen sie nur schwer einen Standpunkt erkennen, formulieren stattdessen unscharf, zeigen sich konfliktscheu und suchen Ausflüchte. Eine echte Auseinandersetzung fällt schwer mit ihnen: „Nagel mal einen Pudding an die Wand!“

Sei-gefällig-Menschen wissen nicht genau, wer sie sind und was sie wollen. Sie haben zu wenig Profil, Selbstvertrauen und (Rollen-)Identität ausgebildet oder halten ihre Konturen für unverträglich mit den Interessen anderer. Eigene Bedürfnisse und Vorstellungen werden verleugnet oder nicht eingebracht, da sie eh nicht für andere interessant sein können.

Eine besondere Fähigkeit des Sei-gefällig-Menschen ist seine soziale Wahrnehmung. Sie ermöglicht es ihm, auf die Bedürfnisse anderer einzugehen. So kann er sehr feinfühlig für Gruppenprozesse, soziale Stimmungen und Reaktionen sein.

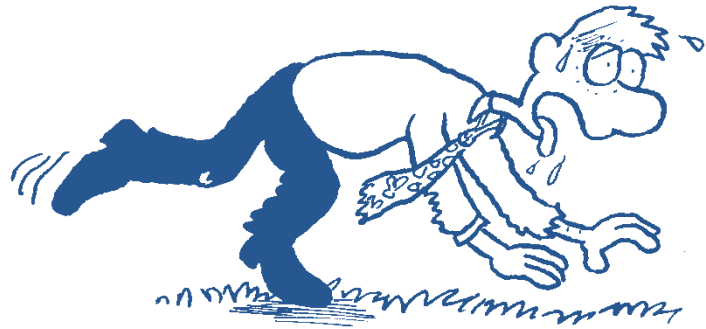
Botschaften, die vom Mach-es-alles-recht-Antreiber erlösen, könnten sein:

- *Meine Bedürfnisse und Wünsche sind ebenso wichtig!*
- *Ich darf mich anderen zumuten - andere tun's ja auch!*
- *Ich muss nicht bei allen beliebt sein: ‚every body's darling‘ zu sein ist nicht mein Ding.*
- *Wer Ja sagt, kann auch Nein sagen!*

STRENG DICH AN!

*„Ich muss mich bemühen,
auch wenn ich es nicht schaffe!“*

Wer sich solchermaßen anstrengt, zeichnet sich durch Pflichtbewusstsein, Fleiß und Einsatz aus. Er steht unter Leistungsdruck. Erfolge, die nicht auf Anstrengungen basieren, taugen nichts. *„Was leicht von der Hand geht, ist verdächtig“*, *„Von nichts kommt nichts“*. Daher bemüht sich der Betroffene ständig und erwartet dies auch von anderen. Wenn etwas nicht klappt, strengt er sich noch mehr an. Es entsteht eine Atmosphäre von Anstrengung mit erheblichen Zweifeln am Gelingen. Entspanntes Genießen, auch nach Erfolgen, ist nicht vorgesehen. Auch nicht lustvolles Leisten oder Freude am spielerisch erreichbaren Erfolg. Ständig fühlt sich der Betroffene von ernstern Problemen, Schwierigkeiten oder Krisen bedroht.



Mögliche Hinweise auf den Streng-dich-an-Antreiber sind Redewendungen wie *„Ich müsste es versuchen“*, *„Das ist wirklich sehr schwer!“*, *„Wenn ich mir Mühe gebe...“*. Dazu passt eine angespannte Körperhaltung, z.B. geballte Fäuste, vorn auf dem Stuhl sitzen, Stirnrunzeln, verspannte Muskeln am Hals und im Kehlkopfbereich, sodass die Stimme etwas belegt und gequält klingt. Das wirkt oft unfrei, als müsse er gegen inneren Druck ankämpfen und sich zu jedem Wort neu zwingen. Menschen mit dem Streng-dich-an-Antreiber wählen häufig den anstrengendsten Lösungsweg. Improvisation fällt Ihnen schwer. Sie erwarten das gleiche Vorgehen auch von anderen: Schwere und Anstrengung entwickeln geradezu ein Eigenleben. Impulse, die Sache zunächst durch Auflockerung und Ermunterung voranzubringen, bleiben stecken. Gesprächspartner oder Mitarbeiter geraten selbst in Anstrengung, reagieren mit Hilfsangeboten oder Ungeduld. Da der Streng-dich-an-Antreiber lähmend wirkt, erwartet man eher eine Zusatzbelastung als eine Erleichterung.

Mögliche Hinweise auf den Streng-dich-an-Antreiber sind Redewendungen wie *„Ich müsste es versuchen“*, *„Das ist wirklich sehr schwer!“*, *„Wenn ich mir Mühe gebe...“*. Dazu passt eine angespannte Körperhaltung, z.B. geballte Fäuste, vorn auf dem Stuhl sitzen, Stirnrunzeln, verspannte Muskeln am Hals und im Kehlkopfbereich, sodass die Stimme etwas belegt und gequält klingt. Das wirkt oft unfrei, als müsse er gegen inneren Druck ankämpfen und sich zu jedem Wort neu zwingen. Menschen mit dem Streng-dich-an-Antreiber wählen häufig den anstrengendsten Lösungsweg. Improvisation fällt Ihnen schwer. Sie erwarten das gleiche Vorgehen auch von anderen: Schwere und Anstrengung entwickeln geradezu ein Eigenleben. Impulse, die Sache zunächst durch Auflockerung und Ermunterung voranzubringen, bleiben stecken. Gesprächspartner oder Mitarbeiter geraten selbst in Anstrengung, reagieren mit Hilfsangeboten oder Ungeduld. Da der Streng-dich-an-Antreiber lähmend wirkt, erwartet man eher eine Zusatzbelastung als eine Erleichterung.

Aus der ständigen Sorge *„Ich schaffe es nicht!“* heraus entsteht die Generalidee *„Ich schaffe es, wenn ich mich sehr anstrenge!“* Zweifel an der eigenen Leistungsfähigkeit führen dazu, dass Lebensenergie übersetzt wird in Anstrengung: Ich mühe mich, also bin ich. Zu Anfang einer Unternehmung können solche Menschen sehr aktiv sein. Doch mit der Zeit wird vieles zur Mühsal. Menschen mit dem Streng-dich-an-Antreiber ackern, solange der Boden noch gefroren ist, statt die Frühlingssonne ihre Arbeit tun zu lassen.

Streng-dich-an-Menschen haben ein erstaunliches Durchhalte- und Beharrungsvermögen. Gerade in Zeiten, in denen alles schnell Erfolg haben soll, können sie mit Beharrlichkeit über längere Zeit für wichtige Dinge sorgen. Sie verfolgen Aufgaben mit Beständigkeit und haben den nötigen Sinn für Gründlichkeit und Ausdauer. Sie stehen für Nachhaltigkeit.

Botschaften, die vom Streng-dich-an-Antreiber erlösen und die Übertreibung relativieren, könnten sein:

- *Ich darf an der Arbeit auch Spaß haben.*
- *Ich darf etwas mit Gelassenheit tun und vollenden.*
- *Auch wenn es leicht geht, ist es wertvoll.*
- *Ich darf mich immer wieder auch entspannen und Fortschritte genießen.*

PERSÖNLICHE RECHTE

1. Du hast das Recht zu genießen, dass du lebendig bist. Die Welt ist reicher, weil du da bist.
2. Du hast das Recht, die Bedürfnisse und Wünsche anderer Menschen ebenso wertzuschätzen wie deine eigenen.
3. Du hast das Recht zu lieben und geliebt zu werden. Deine Liebe darf auch Arbeit machen und deine Arbeit kannst du mit Liebe tun.
4. Du hast das Recht, Freundschaft zu leben. Du bereicherst das Leben anderer wie auch du bereichert wirst.
5. Du hast das Recht, Nein oder Ja zu sagen. Dafür muss du dich weder entschuldigen noch rechtfertigen.
6. Du hast das Recht, unterwegs zu sein und dazu zu lernen. Du darfst anderen die Gelegenheit geben, eine bessere Version deiner selbst kennen zu lernen.
7. Du hast das Recht, andere um etwas zu bitten. Den Gebetenen ehrt es, wenn er hilfreich sein kann.
8. Du hast das Recht, dort zu sein, wo du entweder etwas lernst, etwas genießt oder etwas beiträgst.
9. Du hast das Recht, dazu zu gehören. Du trägst etwas zu einem größeren Ganzen bei.
10. Du hast das Recht auf deine Gefühle und ihren Ausdruck. Sie zeigen dir deine Bedürfnisse.
11. Du hast das Recht, dich vor schädlichen Einflüssen zu schützen.
12. Du hast das Recht auf Stille. Wie kannst du sonst deiner leisen inneren Stimme folgen?
13. Du hast das Recht, nicht auf alle Fragen eine Antwort zu wissen.
14. Du hast das Recht, dich eines Urteils zu enthalten. Du bist nicht verpflichtet, dem Glauben zu schenken, was du denkst.
15. Du hast das Recht, das, was gut tut und erfolgreich ist, beizubehalten.
16. Du hast das Recht, Neues auszuprobieren. Du kannst herausfinden, ob es gute Wirkungen hat.
17. Du hast das Recht, etwas zu schaffen, was es vorher noch nicht gab.
18. Du hast das Recht so zu handeln, dass sich deine Wahlmöglichkeiten erweitern.
19. Du hast das Recht, neu anzufangen. Neu anfangen kannst du in jedem Augenblick.

(Mit Dank an Virginia Satir, Viktor Frankl, Heinz von Foerster, Marshall Rosenberg, Matthias Varga von Kibéd und viele, viele andere.)

Benutzte Literatur:

- Kahler, Taibi (1977). Das Miniskript. In: Barnes, G. et al: Transaktionsanalyse seit Eric Berne, Bd. 2, S. 91-132.
- Schmid, Bernd & Hipp, Joachim (1999). Antreiber-Dynamiken – Persönliche Inszenierungsstile und Coaching. *Zeitschrift für systemische Therapie*, Heft 2 April 2001, S. 82-92.