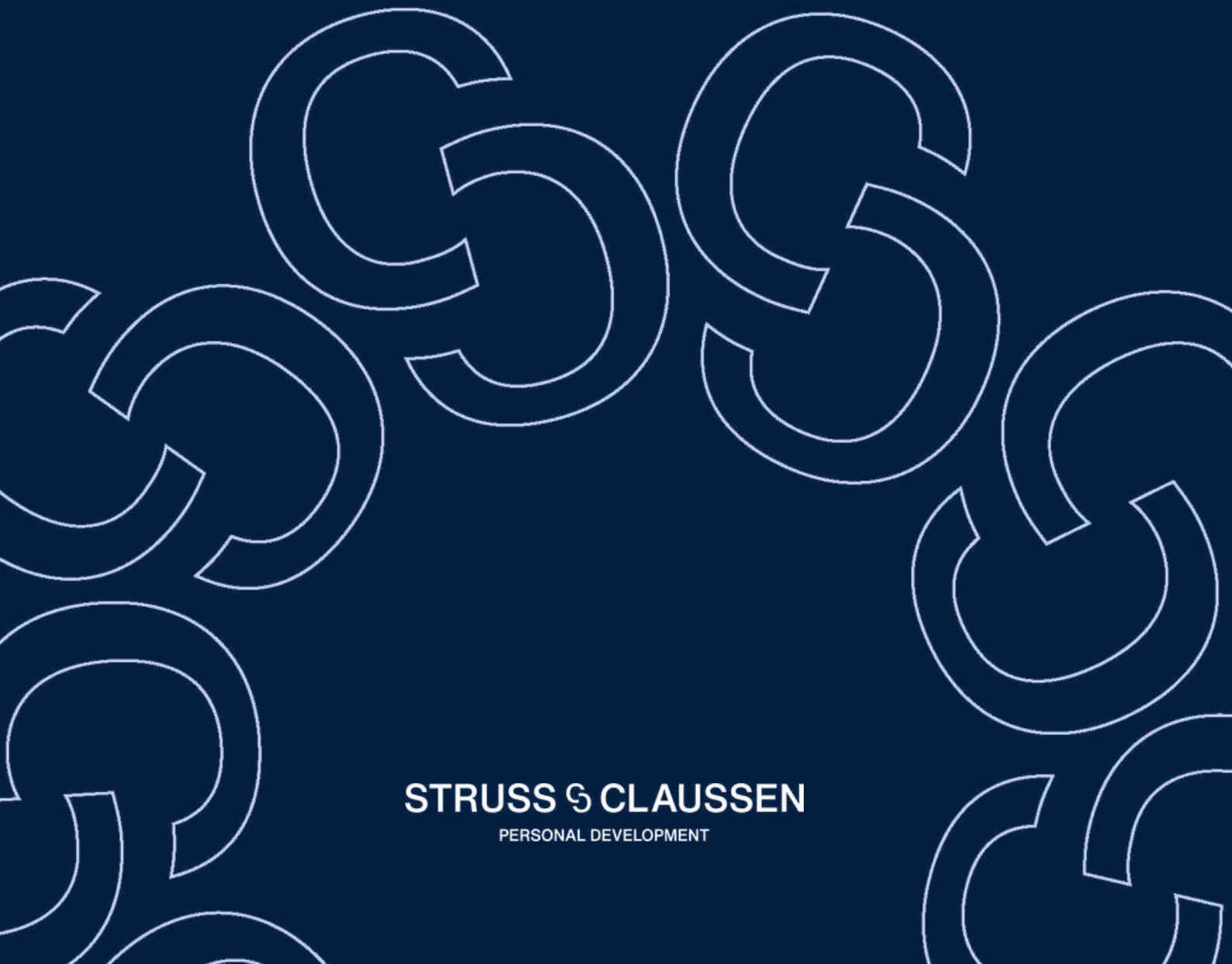
WIE MANIPULATIV KOMMUNIZIERST DU SELBST?

Ein Mini-Coaching.



STRUSS & CLAUSSEN

PERSONAL DEVELOPMENT

Manchmal manipulieren wir andere, ohne es zu merken. Wir machen Komplimente, zeigen uns enttäuscht oder lassen Erwartungen anklingen, anstatt offen zu sagen, was wir möchten.

Dahinter steckt häufig ein innerer Konflikt. Wir wünschen uns etwas von einem anderen Menschen, fürchten aber seine Ablehnung. Also versuchen wir, die gewünschte Reaktion indirekt herbeizuführen.

Mit dieser Übung findest du heraus, welche unbewussten Bedürfnisse deine Kommunikation beeinflussen und wie du sie künftig offener ausdrücken kannst.

1. Erkenne deine bevorzugte Strategie

Denke an Situationen aus den vergangenen Wochen, in denen du etwas von jemandem wolltest, es aber nicht direkt ausgesprochen hast.

Welche dieser Verhaltensweisen kommen dir bekannt vor? Kreuze an, was du bei dir gelegentlich beobachtest.

□ **Schmeicheln**: Ich betone, wie gut jemand etwas kann, damit die Person bereitwilliger eine Aufgabe übernimmt.
□ **Enttäuschung zeigen**: Ich lasse jemanden spüren, dass ich mehr erwartet hätte, in der Hoffnung, dass er sein Verhalten ändert.
□ **Schuldgefühle auslösen**: Ich erinnere andere daran, was ich bereits für sie getan habe, damit sie sich verpflichtet fühlen.
□ **Andeutungen machen**: Ich hoffe, dass mein Gegenüber von selbst erkennt, was ich brauche.
□ **Mich als Opfer darstellen**: Ich betone, wie schwer ich es habe, damit andere mir entgegenkommen oder Verantwortung für mich übernehmen.
□ **Druck durch Vergleiche erzeugen**: Ich verweise darauf, dass andere etwas längst tun oder genauso sehen.
□ **Mich zurückziehen**: Wenn jemand meinen Wunsch nicht erfüllt, werde ich schweigsam oder distanziert, damit die Person merkt, dass ich enttäuscht bin.
□ **Ängste ansprechen**: Ich betone mögliche negative Konsequenzen einer Entscheidung, um jemanden von meinem Vorschlag zu überzeugen, und verschweige dabei andere Möglichkeiten.
□ **Verpflichtungen erzeugen**: Ich tue anderen ungefragt einen Gefallen und erwarte insgeheim, dass sie sich später revanchieren.

□ **Dringlichkeit erzeugen**: Ich setze andere unter Zeitdruck, obwohl eine Entscheidung eigentlich noch warten könnte.
□ **Informationen zurückhalten**: Ich erwähne bestimmte Informationen bewusst nicht, weil ich befürchte, dass mein Gegenüber sonst anders entscheiden würde.
□ **Verantwortung verschieben**: Ich formuliere meine eigenen Wünsche so, als wären sie eine allgemeine Erwartung oder eine Vorgabe von anderen.
□ **Mit Ablehnung drohen**: Ich lasse erkennen, dass sich meine Wertschätzung oder mein Verhalten gegenüber einer Person verändern könnte, wenn sie meinem Wunsch nicht entspricht.
□ **Erwartungen nachträglich verändern**: Ich kritisiere jemanden dafür, dass er etwas nicht getan hat, obwohl ich meine Erwartungen zuvor nicht klar formuliert hatte.

Nicht jede dieser Verhaltensweisen ist automatisch manipulativ. Aufschlussreich ist, ob du damit bewusst oder unbewusst versuchst, die Entscheidung deines Gegenübers zu beeinflussen, ohne dein eigentliches Anliegen offenzulegen.

Meine häufigste Strategie ist : _____

Eine konkrete Situation, in der ich so gehandelt habe:

_____

_____

2. Entdecke das Bedürfnis hinter deinem Verhalten

Frage dich zunächst: *Was wollte ich in dieser Situation eigentlich erreichen?*

Vielleicht wolltest du Unterstützung, Anerkennung, Zustimmung oder eine Verhaltensänderung. Vielleicht ging es dir auch darum, dich sicherer zu fühlen oder einen Konflikt zu vermeiden.

Spannender ist jedoch die nächste Frage: Warum habe ich mein Anliegen nicht direkt ausgesprochen?

Kreuze die Aussagen an, die auf dich zutreffen. Wähle anschließend die beiden aus, die dich emotional am stärksten berühren.

□ Ich hatte Angst, zurückgewiesen zu werden.
□ Ich wollte nicht egoistisch, bedürftig oder fordernd erscheinen.
□ Ich wollte vermeiden, dass mein Gegenüber enttäuscht oder verärgert ist.
□ Ich wollte die Kontrolle über das Ergebnis behalten.
□ Ich hatte Angst, weniger wichtig oder wertvoll zu sein, wenn mein Wunsch nicht erfüllt wird.
□ Ich wollte einen Konflikt vermeiden, den ich als belastend empfinde.
• Ich wollte nicht zugeben, dass ich Hilfe brauche oder überfordert bin.
□ Ich hatte das Gefühl, dass ich mit einer direkten Bitte ohnehin keinen Erfolg hätte.
□ Ich wollte nicht riskieren, dass sich unser Verhältnis verändert.
□ Ich hatte Angst, dass mein Gegenüber mich weniger respektiert oder meine Kompetenz infrage stellt.
□ Ich wollte nicht die Verantwortung dafür übernehmen, eine unangenehme Forderung zu stellen.

□ Ich wollte vermeiden, mich verletzlich zu zeigen.
□ Ich hatte Angst, Einfluss oder Bedeutung zu verlieren, wenn die andere Person selbst entscheidet.
□ Ich war überzeugt, dass mein Wunsch berechtigt ist, und konnte schwer akzeptieren, dass die andere Person das anders sehen könnte.
□ Ich wollte Anerkennung bekommen, ohne ausdrücklich darum bitten zu müssen.
□ Ich fand, dass mein Gegenüber von selbst erkennen müsste, was ich brauche. Es aussprechen zu müssen, hätte sich für mich enttäuschend angefühlt.
□ Ich wollte meine eigene Enttäuschung oder Hilflosigkeit nicht unmittelbar spüren und habe versucht, die Situation schnell zu verändern.

Mein Aha-Moment: Welches Gefühl versuche ich durch meine indirekte Kommunikation zu vermeiden?

_____

_____

3. Erkenne dein tiefer liegendes Muster

Unsere Art zu kommunizieren kann durch frühere Beziehungserfahrungen geprägt sein. Wer beispielsweise gelernt hat, dass eigene Bedürfnisse als Belastung empfunden werden, versucht möglicherweise noch als Erwachsener, Wünsche so auszudrücken, dass niemand sie als Forderung erlebt.

Frage dich deshalb:

Woher kenne ich dieses Gefühl?

□ Früher musste ich besonders hilfsbereit oder angepasst sein, um Anerkennung zu bekommen.
□ Offene Wünsche führten in meinem Umfeld häufig zu Konflikten oder Ablehnung.
□ Ich habe gelernt, dass andere meine Bedürfnisse von selbst erkennen sollten, wenn ich ihnen wichtig bin.
□ Es fiel mir schon früh schwer, Enttäuschung oder Zurückweisung auszuhalten.
□ In meinem Umfeld wurden Wünsche häufig über Schuldgefühle oder unausgesprochene Erwartungen vermittelt.
□ Ich wurde eher für Leistung, Stärke oder Selbstständigkeit anerkannt als dafür, offen meine Bedürfnisse zu zeigen.
□ Ich hatte früh das Gefühl, für die Gefühle oder das Wohlergehen anderer verantwortlich zu sein.
□ Widerspruch wurde in meinem Umfeld häufig als Respektlosigkeit, Undankbarkeit oder Illoyalität verstanden.
□ Ich habe erlebt, dass Menschen sich zurückzogen oder ihre Zuneigung entzogen, wenn ihre Erwartungen nicht erfüllt wurden.
□ Ich habe gelernt, dass Konflikte gefährlich sind und Harmonie möglichst bewahrt werden muss.

□ In meiner Familie wurden Erwartungen selten direkt ausgesprochen. Man musste zwischen den Zeilen lesen.
□ Ich habe erlebt, dass Menschen durch Druck, Schuldgefühle oder emotionale Reaktionen häufiger bekamen, was sie wollten, als durch offene Gespräche.
□ Ich erkenne keinen solchen Zusammenhang.

Du musst keine eindeutige biografische Ursache finden. Manchmal genügt die Erkenntnis, dass du heute noch versuchst, dich vor einer Reaktion zu schützen, die du aus früheren Erfahrungen erwartest.

Welches frühere Beziehungsmuster könnte sich in meiner heutigen Kommunikation wiederholen?

_____

_____

Was habe ich damals über das Äußern eigener Bedürfnisse gelernt? Und gilt diese Überzeugung heute noch?

_____

_____

4. Wechsle die Perspektive

Stelle dir nun vor, du wärst dein eigenes Gegenüber.

Wie frei wäre deine Entscheidung gewesen?

Hättest du ohne Schuldgefühle Nein sagen können? Oder hättest du befürchtet, dadurch die Beziehung, Anerkennung oder Wertschätzung der anderen Person zu gefährden?

Welchen unausgesprochenen Druck könnte mein Gegenüber empfunden haben?

_____

_____

Überlege auch, wie du selbst auf eine Absage reagiert hättest. Hättest du das Nein akzeptiert? Oder wärst du enttäuscht gewesen und hättest versucht, die Entscheidung doch noch zu beeinflussen?

Was hätte ein Nein emotional in mir ausgelöst?

_____

_____

Was hätte ich vermutlich getan, wenn mein Gegenüber meinen Wunsch abgelehnt hätte?

_____

_____

Hier zeigt sich häufig, wie viel Druck wir unbewusst auf andere ausüben. Besonders aufschlussreich ist, ob wir unserem Gegenüber dieselbe Entscheidungsfreiheit zugestehen, die wir für uns selbst beanspruchen.

5. Übersetze deine Botschaft in eine ehrliche Bitte

Formuliere nun, was du ursprünglich sagen wolltest. Benenne dein Anliegen möglichst konkret und räume deinem Gegenüber eine echte Entscheidungsmöglichkeit ein.

Statt: „Du bist die Einzige, auf die ich mich bei schwierigen Aufgaben verlassen kann."

Lieber: „Ich brauche Unterstützung bei diesem Projekt und würde mich freuen, wenn du einen Teil übernehmen könntest. Hast du dafür Kapazitäten?"

Statt: „Na gut, dann muss ich das wohl wieder alleine machen."

Lieber: „Ich merke, dass mich die Aufgabe gerade überfordert. Ich hätte mir deine Unterstützung gewünscht. Können wir überlegen, welche Möglichkeiten es gibt?"

Bei einer verbindlichen Arbeitsanweisung solltest du diese auch als solche benennen, statt eine freiwillige Entscheidung vorzutäuschen.

Jetzt bist du dran.

Das habe ich ursprünglich gesagt oder angedeutet

_____

_____

_Das wollte ich eigentlich erreichen

_____

_____

So könnte ich meinen Wunsch künftig offen und direkt formulieren

_____

_____

Wenn mein Gegenüber Nein sagt, möchte ich folgendermaßen reagieren

_____

_____

Deine Herausforderung für diese Woche

Beobachte, wann du das nächste Mal versucht bist, einen Wunsch nur anzudeuten, jemanden durch Lob zu gewinnen oder über Enttäuschung Druck auszuüben.

Halte kurz inne und frage dich:

„Was würde ich jetzt sagen, wenn ich keine Angst vor einem Nein hätte?“

Versuche anschließend, deinen Wunsch direkt auszusprechen.

Denn je besser du verstehst, welche Ängste und Bedürfnisse hinter deiner Kommunikation stehen, desto weniger musst du versuchen, das Verhalten anderer indirekt zu steuern.

Fühlst du dich inspiriert und motiviert, mehr über dich zu lernen und weiter zu wachsen?
Kontaktiere uns direkt für ein kostenfreies Informationsgespräch - wir freuen uns auf dich!
Alternativ findest du hier viele weitere spannende Themen und wertvolle Tipps rund um Personal Development:

Informations-gespräch

www.strussundclaussen.de

„Von innen nach außen“ – Der Podcast von Struss & Claussen

Masterclasses

@strussundclaussen

Struss & Claussen Personal Development

STRUSS & CLAUSSEN
PERSONAL DEVELOPMENT