

Selbsttest zur Vorbereitung – Welcher Typ sind Sie?

Nehmen Sie zu jeder der folgenden Aussagen Stellung und entscheiden Sie, inwieweit diese auf Sie ganz persönlich zutrifft.

Tragen Sie dazu jeweils eine Zahl zwischen 0 und 4 in das entsprechende Feld hinter den Buchstaben ein.

- Punkte = trifft immer zu
 Punkte = trifft meistens zu
 Punkte = trifft manchmal zu
 Punkte = trifft selten zu
 Punkte = trifft überhaupt nicht zu

- | | | |
|-----|--|-------------------------------|
| 1. | Auch, wenn eine Veranstaltung mich langweilt, bleibe ich immer bis zum Ende | P <input type="text"/> |
| 2. | Mir ist es sehr wichtig, gebraucht zu werden. | M <input type="text"/> |
| 3. | Wenn ich etwas zugesagt habe, dann komme ich dem nach, auch, wenn ich gesundheitlich angeschlagen bin. | P <input type="text"/> |
| 4. | Ich habe mir schon öfters etwas gekauft, das ich dann nicht benutzt / nicht gebraucht habe. | E <input type="text"/> |
| 5. | Mich plagt oft die Angst, etwas verkehrt zu machen. | U <input type="text"/> |
| 6. | Es fällt mir schwer, um Hilfe oder einen Gefallen zu bitten. | P <input type="text"/> |
| 7. | Wenn mir jemand von seiner Sorgen erzählt, dann beschäftigt mich das noch lange Zeit. | M <input type="text"/> |
| 8. | Es fällt mir schwer, mich über eine ungerechte Behandlung zu beschweren. | U <input type="text"/> |
| 9. | Wenn jemand begeistert von einer Sache spricht, dann steckt mich das sehr oft sofort an. | E <input type="text"/> |
| 10. | Ich bin bestrebt, es anderen recht zu machen. | P <input type="text"/> |
| 11. | Es kommt öfter vor, dass ich meine eigenen Prioritäten / meine Pläne aus den Augen verliere, wenn mich etwas Neues / Interessantes spontan begeistert. | E <input type="text"/> |
| 12. | In Situationen, die mir nicht vertraut sind, fühle ich mich unwohl. | U <input type="text"/> |
| 13. | Je besser ich den Ansprüchen und Erwartungen anderer gerecht werde, desto mehr werden sie mich schätzen. | P <input type="text"/> |
| 14. | Oft habe ich das Gefühl, dass ich etwas Bestimmtes unbedingt haben muss. | E <input type="text"/> |
| 15. | Wenn jemand an meine Hilfsbereitschaft appelliert, sage ich sofort ja. | M <input type="text"/> |

16. Ich verliere schnell das Interesse an Dingen, für die ich mich spontan begeistert habe. **E**
17. Wenn ich mit einer Autoritätsperson spreche, werde ich meist nervös. **U**
18. Wenn jemand zu mir sagt „du verstehst mich wirklich“, ist das für mich das schönste Kompliment. **M**
19. Wenn jemand an mein Verantwortungsgefühl appelliert, sage ich schnell ja. **P**
20. Wenn jemand mir ein Problem schildert, denke ich gleich, ich müsste die Lösung dafür parat haben. **M**
21. Es fällt mir meistens schwer, etwas zu reklamieren. **U**
22. Wenn es jemandem in meiner Umgebung schlecht geht, geht es mir auch schlecht. **M**
23. Ich sage oft zu, etwas für andere zu tun, und erkenne später, dass ich mich übernehme und eigentlich gar keine Zeit dafür habe. **E**
24. Es fällt mir schwer, Wünsche anderer abzulehnen, weil ich niemanden enttäuschen will. **P**
25. Ich werde von den Gefühlen der Menschen um mich herum stark beeinflusst. **M**
26. Ich vermeide möglichst jede Art von Auseinandersetzung, auch wenn ich deswegen spürbare Nachteile habe. **U**
27. Ich habe oft viele Ideen, die ich dann doch nicht umsetze bzw. Projekte nicht zu Ende führe. **E**
28. Je besser ich Aufgaben erfülle, umso besser geht es mir. **P**
29. Ich bitte oft um Entschuldigung. **U**
30. Wenn mir jemand von einem Schmerz erzählt, gehe ich körperlich mit. **M**
31. Oft handle ich, ohne zu überlegen. Das Denken kommt dann meistens erst nach der Handlung. **E**
32. Ich lasse meine Entscheidungen leicht von anderen infrage stellen. **U**

Addieren Sie nun Ihre Punkte in jeder Buchstaben-Kategorie. Je höher Ihre Punktezahl jeweils ist, desto ausgeprägter ist Ihr entsprechendes Profil:

P Punkte **E** Punkte **M** Punkte **U** Punkte

Die Testauswertung - Und das bedeuten die Buchstaben:

P = „Die Pflichtbewussten“ **E** = „Die Entflammaren“ **M** = „Die Mitleidenden“ **U** = „Die Unsicheren“

Wie sieht Ihr Profil aus? Vielleicht sind Sie eindeutig einem Typ zugeordnet, vielleicht verteilen sich Ihre Punkte auf zwei oder mehrere Profile. So könnten Sie etwa sehr pflichtbewusst und zugleich mitfühlend sein, oder schnell zu begeistern, dann aber unsicher, was Werte und Ziele in Ihrem Leben angeht. Natürlich sind auch alle anderen Kombinationen möglich.

Lesen Sie auf den folgenden Seiten, wie die Profile im Einzelnen charakterisiert sind und was Sie persönlich brauchen, um sich erfolgreich gegen Vereinnahmung zu wehren. Um unser Verhalten gezielt zu verändern, müssen wir uns unsere Stärken und Schwächen bewusst machen und erkennen, was uns in welcher Situation Ja statt Nein sagen lässt.

Die Pflichtbewussten

Auf Sie kann man sich verlassen: Ehrensache. Wenn jemand Sie um Hilfe oder einen Gefallen bittet, sind Sie sogar bereit, Ihre eigenen Bedürfnisse hintanzustellen, um dem anderen beizustehen. Zusagen halten Sie prinzipiell ein. Ihr Engagement und Ihre Zuverlässigkeit sind wichtige Qualitäten, die anderen im Umgang mit Ihnen Sicherheit und Stabilität geben.

Da es Ihnen schwerfällt, Ansinnen anderer abzulehnen und klar „Nein“ zu sagen, laden Sie sich oft mehr auf, als Ihnen gut tut. Wenn jemand Sie kritisiert, überlegen Sie automatisch, womit Sie ihn beschwichtigen könnten. Im Bestreben, es anderen recht zu machen, gehen Sie selbst mit Ihren Bedürfnissen und Wünschen häufig leer aus, arbeiten zu viel und gönnen sich wenig Freizeit und Erholung. Ihr Pflichtbewusstsein lässt Sie meist zugunsten der Interessen anderer und gegen Ihre eigenen Wünsche und Vorstellungen entscheiden. Wenn Sie dann doch einmal etwas „nur“ für sich tun, meldet sich schnell das schlechte Gewissen. Und dabei bräuchten Sie doch dringend mehr Zeit für sich selbst und öfters die Gelegenheit, „richtig abzuschalten“. Denn die ständige Anspannung schlägt sich auch körperlich nieder, sodass Sie besonders zu Kopf- und Rückenschmerzen neigen. Auf diese Weise signalisiert Ihnen Ihr Körper, wann Schluss ist.

Das brauchen Sie

Als Pflichtbewusste brauchen Sie eine „**Entlastungs-Strategie**“. Dabei stehen Impulse im Vordergrund, die Sie dabei unterstützen, Ihre eigenen Bedürfnisse zu erkennen, zu respektieren und häufiger in den Vordergrund zu stellen. Schritt für Schritt lernen Sie, Grenzen zu setzen, Ihre Pflichtenvielfalt auszudünnen und sich mehr Zeit für sich selbst zu nehmen. Sie üben sich in der Kunst des freundlichen „Neinsagens“ und darin, Vereinnahmungsversuche anderer ohne schlechtes Gewissen abzuwehren.

Die Entflammaren

Spontan zu sein fällt Ihnen leicht. Meist handeln Sie, ohne viel zu überlegen, und lassen sich von Ihrem Bauchgefühl leiten. Sie sind sehr flexibel und können sich schnell auf neue Situationen einstellen. Auch an Neugier und an Ideen mangelt es Ihnen nicht. Von der Begeisterung anderer werden Sie rasch angesteckt, denn Sie besitzen eine ausgeprägte Vorstellungskraft. Diese wird Ihnen allerdings zum Verhängnis, wenn ein anderer Sie zu etwas überreden will und Ihnen die Vorzüge seines Ansinnens in den lebhaftesten Farben schildert. Dann identifizieren Sie sich leicht mit den Argumenten Ihres Gegenübers und lassen sich zu unbedachten Zusagen verleiten. Mit etwas Abstand fragen Sie sich, wie um alles in der Welt Sie sich nur dazu haben hinreißen lassen. Schnell ist ein Angebot angenommen, ein Kauf getätigt, ein Vertrag abgeschlossen, eine Verpflichtung eingegangen – und nun verbringen Sie viel Zeit damit, den entstandenen Schaden wieder auszubügeln. Daran ist dann gar nichts mehr spontan oder aufregend, sondern es kann zermürend und langwierig werden. Das Problem ist, dass Sie in dem Moment, wo Sie impulsiv eine Zusage mache, keine Vorstellung davon haben, welche anderen Projekte und Ziele in Ihrem Leben wirklich wichtig beziehungsweise viel wichtiger sind.

Das brauchen Sie

Als Entflammare brauchen Sie eine „**Erdungs-Strategie**“. Spontaneität hat viele gute Seiten, doch ist immer dann verhängnisvoll, wenn Sie sich so mit einer Sache identifizieren, dass die Fähigkeit zum Abwägen völlig unter die Räder kommt. Bei Ihrem Selbst-Coachingplan geht es in erster Linie darum, zu lernen, in solchen Situa-

tionen, Distanz zu schaffen: räumliche ebenso wie zeitliche. So können Sie in aller Ruhe herausfinden, was unnötig oder unrealistisch ist, was nur „nice to have“ und was wirklich eine sinnvolle Investition von Zeit und auch Geld wäre.

Die Mitleidenden

Nett zu anderen zu sein, sich um andere zu kümmern, ist für Sie ganz selbstverständlich. Sie besitzen viel Menschenkenntnis. Ihr ausgeprägtes Einfühlungsvermögen bewirkt, dass Sie sich entsprechen mühelos in andere hineinversetzen können und sich im Gespräch Ihrem Gegenüber sehr nahe fühlen. Von anderen gebraucht zu werden und ihnen zu helfen, erfüllt Sie mit Stolz. Doch das hat seinen Preis. Zum einen lenken Sie sich damit gerne von eigenen „Baustellen“ ab, zum anderen lassen Sie Ihre Stimmungslage von den Gefühlen anderer stark beeinflussen. Wenn Ihnen jemand seine Sorgen erzählt, beschäftigt Sie das lange. Sie identifizieren sich so mit seinen Problemen, dass Sie sich unter Druck setzen, Lösungen dafür zu finden. Das macht Sie attraktiv für Rat- und Hilfesuchende. So nehmen unverbesserliche Unglücksraben und beratungsresistente Jammerer ganz bedenkenlos Ihre Zeit in Anspruch – und Sie denken dann, Sie müssen sich noch mehr anstrengen, um den anderen zu motivieren, endlich aktiv zu werden. Auch Menschen, die Ihnen etwas verkaufen wollen und dabei ganz gezielt Ihr Mitgefühl ansprechen, können Sie meist kaum etwas entgegenzusetzen. Diese Überidentifizierung mit den Problemen und Anliegen anderer macht Sie anfällig für Überforderung und Burn-out.

Das brauchen Sie

Als Mitleidende brauchen Sie eine „**Distanzierungs-Strategie**“. Es geht darum, Verantwortung dort zu lassen, wo sie hingehört, dem Drang zu widerstehen, Entscheidungen für andere treffen zu wollen, auch wenn es „nur zu deren Besten“ ist. Und der Überzeugung entgegenzuwirken, Sie müssten automatisch für alle und alles Lösungen finden und dann womöglich noch dafür geradestehen. Es gilt, die eigenen Grenzen wahrzunehmen und häufiger mal für sich selbst statt immer nur für andere da zu sein. Das bedeutet auch, dass Sie sich mehr mit dem eigenen Weiterkommen beschäftigen und Lösungen für die Herausforderungen in Ihrem Leben finden, statt sich in den Problemen anderer zu verlieren.

Die Unsicheren

„Stille Wasser sind tief“ – diese Redensart trifft auf Sie zu. Ihre gut ausgeprägte Wahrnehmung und Ihr Sinn für Details lässt Sie feinfühlig und umsichtig an Dinge herangehen. Dementsprechend höflich und dezent begegnen Sie auch Ihren Mitmenschen. Im Kontakt mit anderen sind Sie angenehm zurückhaltend, jedoch leider auch sehr schüchtern. Ständig befürchten Sie, etwas falsch zu machen. Vielen Alltagssituationen fühlen Sie sich nicht gewachsen, besonders wenn Sie sich in ungewohnten Situationen befinden und wenn es darum geht, Entscheidungen zu treffen. Meistens schauen Sie lieber, was die anderen machen und richten sich dann nach ihnen. Von sich aus initiativ zu werden ist nicht Ihre Sache. So können andere Sie leicht zu etwas überreden, wovon Sie selbst eigentlich nicht überzeugt sind. Es fällt Ihnen schwer, auf Ihre Meinung zu beharren. Besonders dann, wenn Ihr Gegenüber sehr dominant auftritt, geben Sie lieber klein bei und passen sich an, statt sich auf eine Auseinandersetzung einzulassen.

Wenn jemand Sie verletzt, begehren Sie nicht auf, sondern ziehen sich gekränkt zurück und meiden den Verursacher der Verletzung künftig. Sie entschuldigen sich viel – auch für ganz banale Missgeschicke. Dem liegt – bewusst oder unbewusst – die Überzeugung zugrunde, dass andere sowieso klüger, kompetenter oder erfahrener sind als Sie selbst. Gerne wären Sie etwas selbstbewusster und souveräner in Ihrem Auftreten, wissen aber nicht, wie Sie das anstellen könnten.

Das brauchen Sie

Als Unsichtbare brauchen Sie eine „**Selbstbestärkungs-Strategie**“. Dabei stehen Übungen und Tipps im Vordergrund, die Sie dabei unterstützen, mehr Selbstsicherheit zu entwickeln, sich anderen ebenbürtig zu fühlen und sich selbst mehr zuzutrauen. Herauszufinden, was Ihre eigenen Werte und Ziele sind, ist wichtig für Ihr Selbstvertrauen. In dem Maße, in dem Sie zu Ihrer inneren Stärke finden, werden Sie sich mehr und mehr erlauben, eigene Wege zu gehen.