

People Pleaser: Mach ich doch gern!

Nein sagen, für sich selbst sorgen, eine unpopuläre Meinung vertreten: 'People Pleaser' tun sich mit allem schwer, was andere verärgern könnte. Warum – und können sie auch anders?

Hanne Peeters

Ich bin ein typischer 'People Pleaser'. Ständig will ich es anderen recht machen. Trinken meine Freundinnen lieber Wasser mit Kohlensäure, nur ich nicht! Ich bestelle im Restaurant eine große Flasche Mineralwasser mit Kohlensäure. Wir diskutieren über aktuelle Nachrichten! Ich halte lieber mit meiner Meinung hinterm Berg, wenn mein Gegenüber anders darüber denkt. Bietet mir jemand ein Stück Kuchen an, auf das ich absolut keinen Appetit habe! Danke, gerne.

Mein harmoniesüchtiges Verhalten wäre nicht so schlimm, wenn es sich auf die beschriebenen Situationen beschränken würde, aber so ist es nicht. Es fällt mir zum Beispiel sehr schwer, von Bekannten Geld zurückzufordern, wenn sie bei mir Schulden haben, weil ich fürchte, dass das nicht gut ankommt. Als Teenager habe ich einmal einen Ferienjob angenommen, den ich eigentlich gar nicht wollte, weil ich die Person, die mir den Job angeboten hat, nicht vor den Kopf stoßen wollte.

Ich finde es wichtig, allen Menschen Gutes zu tun, und habe das lange für eine positive Eigenschaft gehalten. Empathie, Selbstlosigkeit und Hilfsbereitschaft sind Persönlichkeitsmerkmale, die hochgeschätzt sind. Heute weiß ich, dass es nicht nur unrealistisch, sondern ungesund war, jeden zufriedenstellen zu wollen. Denn das bedeutete, dass ich weniger gut zu mir selbst war.

Leute, die es allen recht machen wollen und sich ständig um Anerkennung bemühen, neigen dazu, sich selbst aufzuopfern. «Menschen fühlen sich in Beziehungen manchmal sehr unsicher», erklärt Guy Bosmans. Er ist Professor für klinische Kinder- und Jugendpsychologie an der Katholischen Universität Löwen. »Um diese Unsicherheit zu bekämpfen, gebrauchen sie 'People Pleasing' als Taktik, um dafür zu sorgen, dass andere sie schätzen.« Sie sagen nicht so leicht Nein, verhalten sich hilfsbereit und nehmen viel Rücksicht auf die Wünsche anderer.

'People Pleaser' sind überzeugt, dass andere sie dafür bestrafen werden, wenn sie mit dem gefälligen Verhalten aufhören«, so Guy Bosmans, Professor für klinische Kinder- und Jugendpsychologie an der Katholischen Universität Löwen.

Nele Jacobs, Professorin für Psychologie an der Brussels School of Governance, vergleicht 'People Pleaser' mit Chamäleons. «Sie passen sich so sehr an die Bedürfnisse der anderen an, dass sie nicht mehr wissen, welche Farbe sie selbst haben. Sie messen ihr Verhalten ständig an den Maßstäben oder Urteilen anderer und haben keinen eigenen Maßstab.»

'People Pleasing' sei nicht mit Altruismus zu verwechseln, betont Bosmans. «Altruisten haben das Bedürfnis, Dinge zu tun, die andere glücklich machen. Dankbarkeit ist ihre Hauptantriebskraft. Das ist bei 'People Pleasing' anders. Hier geht das Verhalten immer von Angst oder Unsicherheit aus. 'People Pleaser' sind überzeugt, dass andere sie dafür bestrafen werden, wenn sie mit dem gefälligen Verhalten aufhören.»

Sogar im Gehirn zeigt sich, dass 'People Pleaser' mehr psychischen Stress erleben, wenn sie nicht derselben Meinung sind wie ihr Gegenüber. Das geht aus einer australischen Studie von 2016 hervor. Neurowissenschaftler konfrontierten 39 Erwachsenen mit Behauptungen, während deren Hirnaktivität in einem fMRT-Scanner beobachtet wurde. Wenn die Versuchspersonen mit einer Aussage nicht einverstanden waren, stieg die Aktivität in zwei Hirnregionen: im posterioren medialen frontalen Kortex und in der anterioren Insula. Diese Bereiche spielen auch eine Rolle beim Erleben von kognitiver Dissonanz – dem psychischen Stress, der zum Beispiel dann entsteht, wenn das eigene Verhalten nicht mit den eigenen Überzeugungen übereinstimmt. Wer mit einer Aussage nicht einverstanden ist, empfindet demnach mehr Unbehagen, und das könnte auf erhöhte kognitive Dissonanz zurückzuführen sein.

Das Schema Unterordnung

Obwohl 'People Pleasing' kein wissenschaftlicher Begriff ist, wird das Verhaltensmuster in der psychologischen Literatur häufig beschrieben, darunter in der Schematherapie des US-Psychologen Jeffrey Young. Ihm zufolge können sich in der Kindheit 18 dysfunktionale Schemata herausbilden: Sie bestimmen, wie wir Informationen interpretieren, und sie beeinflussen unsere Emotionen, unsere Wahrnehmung und die Art und Weise, wie wir uns in Beziehungen verhalten.

Young fand heraus, dass Klienten ihre Beziehungsprobleme oft gemäß einem bestimmten Schema entwickeln. Das Schema, das am besten zu 'People Pleasern' passt, ist das der Unterwerfung. «Sie fangen an, sich stets in den Dienst anderer zu stellen, um Missbilligung zu vermeiden», so Bosmans. Angesichts einer unangenehmen oder beängstigenden Situation werde das Unterwerfungsschema aktiviert, und der 'Pleaser' beginne, sich unterwürfig zu verhalten.

Nele Jacobs sieht 'People Pleasing' in der Verhaltenstherapie vor allem im Zusammenhang mit Angst und Vermeidungsverhalten. Harmoniebedürftige Persönlichkeiten haben Angst davor, abgelehnt zu werden. Sie verhalten sich gefällig, um Streit zu vermeiden und den Frieden zu wahren. Konflikte bereiten ihnen ein enormes Unbehagen, deshalb behalten sie eine konträre Meinung lieber für sich.

Eine US-Studie aus dem Jahr 2012 hat sogar gezeigt, dass sich 'People Pleaser' unwohl fühlen, wenn sie andere in einem Bereich übertreffen. Bosmans stimmt zu: «Wenn es in einem Gespräch mit Freunden um Leistung geht, halten sie sich zurück. Sie machen sich lieber ganz klein.»

Bedürfnis nach Nähe und Anschluss

Mir ist es schon immer schwergefallen, für mich selbst einzutreten und meine Meinung zu äußern. Doch das erklärt noch nicht die Angst davor, abgelehnt zu werden. Wir alle haben ein grundlegendes und biologisch verankertes Bedürfnis, akzeptiert zu werden und Teil einer Gruppe zu sein. Das führt dazu, dass wir nach Nähe und Anschluss suchen und dass wir Angst und Stress empfinden, wenn uns das nicht sofort gelingt.

«Anderen gefällig zu sein, wird dann zu einer Strategie, die uns in solchen Momenten beruhigt», sagt Bosmans. Wer in der Kindheit oder Jugend nicht sicher gebunden war, hat wenig Vertrauen in seine Umgebung entwickelt. Gefallsucht ist eine mögliche Folge. Ein Kind kann zum Beispiel die Vorstellung entwickeln, dass es die Liebe der Eltern nur verdient, wenn es brav oder unterwürfig ist.

«Man kann die alten Erfahrungen zwar nicht ganz löschen, aber durch neue ergänzen», so Nele Jacobs, Professorin für Psychologie an der Brussels School of Governance.

Diese alten ebenso wie neue Lernerfahrungen lehren uns, wie wir uns in Beziehungen verhalten sollen. «Zum Glück hört das Lernen nicht auf. Man kann die alten Erfahrungen zwar nicht ganz löschen, aber durch neue ergänzen. Nur wenn man neue Lernerfahrungen vermeidet, bleiben die alten dominant», erklärt Jacobs.

Es ist ein Klischee, dass Frauen fürsorglicher sind als Männer. Sind sie dann auch eher 'People Pleaser'? In einer Studie mit 228 Jugendlichen zeigten Bosmans und Kollegen 2012, dass Mädchen im Schema Unterwerfung tatsächlich höhere Werte erreichten als Jungen. Der Zusammenhang zwischen Unterwerfung und Depression ist bei Mädchen ebenfalls größer. »Allerdings handelt es sich um subtile Effekte«, schränkt Bosmans ein. Eine Erklärung dafür: »Es gibt die Hypothese, dass Mädchen evolutionär stärker auf Fürsorge ausgerichtet sind und daher ein größeres Risiko haben, diese Art von Schema zu entwickeln.« Die «Tend-and-Befriend»-Theorie etwa besagt, dass Frauen in Stresssituationen auf den Reflex zurückgreifen, sich zu kümmern und Beziehungen aufzubauen.

Es fällt mir schwer, meine eigene Vergangenheit mit den von Fachleuten genannten möglichen Ursachen in Einklang zu bringen. Meine Eltern gaben mir nie das Gefühl, unzulänglich zu sein oder dass ihre Liebe an Bedingungen geknüpft war. Aber: Ich ähnele meiner Mutter – ebenfalls ein echter 'People Pleaser'. Vielleicht habe ich mir ihr Verhalten abgeguckt? Studien zeigten in der Tat eine leichte Korrelation zwischen dem Schema Unterwerfung bei Eltern und ihren Kindern, stimmt Bosmans zu. »Ein Kind kann das Verhalten eines Elternteils durch Beobachtung übernehmen. Eltern und Kind können jedoch auch beide biologisch prädisponiert sein, auf eine bestimmte Weise zu reagieren.«

Mutig zu sich stehen

Wenn 'People Pleasing' eine Strategie ist, um Stress und Ängste zu vermeiden, ist das dann immer schlecht? Nein, meint Bosmans. «Es ist eine sehr nützliche Strategie, die uns hilft zu überleben. Man kann damit sehr gut funktionieren, ohne jemals darunter zu leiden.» Sich immer gefällig zu verhalten, kann allerdings zu Problemen führen. Die Umgebung wird anfangen, das als selbstverständlich anzusehen. Es entwickelt sich keine starke eigene Identität. Und wer sich bei der Arbeit nicht traut, Nein zu sagen, steuert auf einen Burnout zu.

Ich kann inzwischen schon besser für mich selbst eintreten. Es gibt immer wieder Situationen, in denen es mir leichter fällt, anderen gefällig zu sein, als jemandem die Stirn zu bieten. Ich habe noch einen langen Weg vor mir, aber ich arbeite mich Schritt für Schritt voran. Ich versuche zum Beispiel, in meinen sichersten Beziehungen öfter Nein zu sagen. «Das ist eine gute Methode», sagt Jacobs. »Eine schrittweise Exposition ist eine effiziente Art, sich seiner Angst zu stellen.«

«Man muss Mut beweisen und schauen, was passiert, wenn man mit dem 'Pleasen' aufhört», rät Bosmans. »Doch die Angst, nicht gut genug zu sein, wird zweifellos kommen.« Jacobs stimmt zu: «Mutig lernen, man selbst zu sein – das ist der Schlüssel.»

Endlich aufhören, es allen recht machen zu wollen

'People Pleaser' nehmen viel Rücksicht auf die Wünsche ihrer Mitmenschen und vergessen dabei ihre eigenen: Sie neigen dazu, sich selbst aufzuopfern. Die Psychologin Nele Jacobs von der Brussels School of Governance weiss Rat.

1. Gehen Sie auf die Suche nach sich selbst.

Finden Sie eine Antwort auf die Frage: Wer bin ich wirklich? Das ist nicht einfach für 'People Pleaser', denn sie haben keine stabile eigene Identität entwickelt. Welche Werte sind Ihnen – und nicht Ihrer Umgebung – wichtig? Wenn Sie in zehn Jahren zurückblicken, wofür wollen Sie dann gestanden haben?

2. Reflektieren Sie Ihre aktuelle Situation.

Vergleichen Sie die Antworten auf die vorherigen Fragen mit Ihrer jetzigen Situation. Inwieweit spiegelt Ihr derzeitiges Verhalten Ihre Bedürfnisse und Werte wider? Welche Richtungen schlagen Sie derzeit ein? Stehen diese vielleicht im Widerspruch zu dem, was Sie sich für sich selbst wünschen? Versuchen Sie herauszufinden, was Sie brauchen, um einen ersten Schritt zu sich selbst zu machen.

3. Experimentieren Sie mit kleinen Schritten.

Verlernen Sie Ihr gefälliges Verhalten mit kleinen Experimenten. Sie müssen die Erfahrung machen, dass die Welt nicht untergeht, wenn Sie bei anderen Frust hervorrufen. Machen Sie zum Beispiel ein paar Mal einen 'Fehle' beim Bäcker: Bestellen Sie erst vier Brötchen, und wenn alle vier in der Tüte liegen, ändern Sie die Bestellung auf drei. Oder sagen Sie einem Freund ganz ehrlich, dass Ihnen das Essen, das er zubereitet hat, nicht schmeckt. Wenn Sie diese Momente durchstehen, können Sie größere Schritte machen.

4. Lernen Sie die richtige Kommunikation.

Suchen Sie nach passenden Worten, um Ihre Bedürfnisse auszudrücken. Wie können Sie Ihre Wünsche so formulieren, dass Sie die der anderen dabei nicht ignorieren? Sie können sowohl Ihre eigenen Bedürfnisse mitteilen als auch Empathie zeigen für die Wünsche von anderen. Sagen Sie nicht unverblümt: «Ich habe überhaupt keine Lust, ins Kino zu gehen!», sondern besser: «Wenn ich so darüber nachdenke, muss ich gestehen, dass ich keine große Lust habe, ins Kino zu gehen. Es ist so schönes Wetter. Ich verstehe, dass dir das nicht so recht ist, denn du hättest dir gerne den Film angesehen. Können wir das nächste Mal ins Kino gehen?» So vermitteln Sie, dass Sie überlegen, was Ihre Entscheidung für Ihr Gegenüber bedeutet, und dass Sie sich um einen Kompromiss bemühen.