



Kommen dir die unten beschriebenen Verhaltensweisen und Gefühle bekannt vor?  
Diese Liste ist absolut kein Test, bei dem "5" Jas bedeuten, dass du ein People Pleaser bist.

All diese Verhaltensweisen und Gefühle kommen jedoch im Leben eines "Gefälligkeits-Menschen" vor.

Fühle dich in die unten beschriebenen Verhaltensweisen ein und höre in dein Herz.  
Verhältst du dich so?

Wenn dir dein Bauch und dein Herz das Gefühl geben, dass es so ist und du dich  
mehrheitlich in diesen Aussagen wieder findest, dann weißt du jetzt schon mehr!  
Der erste Schritt für die eigene Veränderung ist die Erhöhung der eigenen Wahrnehmung:

Und jetzt geht's los!

**1. Deine Sprache drückt nicht das aus was du denkst:**

Du meinst nicht was du sagst, sondern versteckst deine Aussagen hinter Umschreibungen, und/oder machst sie weicher. Aus deinen Aussagen ergeben sich oft Missverständnisse und du erklärst dich deinem Gegenüber oft mit "das habe ich gar nicht so gemeint, sondern anders". *Aber warum hast du denn nicht von Anfang an das gesagt, was du eigentlich gesagt hast? Wie kommt es überhaupt dazu?*

**2. Du kannst nur sehr schwer Nein sagen** - auch wenn dir das vorgeschlagene nicht gefällt, oder dein Grenzen überschreitet.

**3. Du vermeidest es in Konflikte zu geraten** und tust alles dafür, damit der Frieden gewahrt wird und fühlst dich kurz nach diesem Balance-Akt aber richtig unwohl mit dir selbst.

**4. Du richtest dich zeitlich nach den Anderen** und traust dich auch nur selten Termine und Zeiten nach dir anzupassen.

**5. Du traust dich selten Gegenfragen an dein Gegenüber zu stellen** wenn dir jemand etwas verkaufen will und bist eher ruhig und passiv im Verkaufsprozess. Und danach ärgerst du dich, weil du eigentlich wusstest was du fragen wolltest, oder auch mit vielen der Details nicht einverstanden warst.

**6. Du siehst die Zukunft eher schwarz/weiss als "bunt":** Du erlaubst dir kaum Varianten, Optionen, Möglichkeiten, wenn du an zukünftige Pläne, oder mögliche Veränderungen denkst. Es gibt keine Mitteltöne, sondern eben nur hop, oder top, ja oder nein, gut oder schlecht.

**7. Du triffst überhastete Entscheidungen,** die später zu Konflikten führen, weil du zu früh, oder zu schnell entschieden hast, und/oder nicht auf deinen Bauch gehört hast. Weil du so tun wolltest, als hättest du die Kontrolle über die Situation und "wusstest voll Bescheid".

**8. ... und auf der anderen Seite vermeidest du Entscheidungen und schiebst sie von dir weg,** weil du unsicher bist und nicht weisst, was die "richtige" Entscheidung für dich ist. Du weisst aber auch nicht wie der Weg aussieht, der dich dazu befähigt eine für dich "gute" Entscheidung zu treffen. Also triffst du erst gar keine. Weil um Hilfe fragen, willst du auch nicht.

**9. Du setzt dich unter Druck und bemühst dich immer schön und ordentlich zu schreiben.** Bei Unterschriften, oder Unterlagen und Notizen etc...

**10. Du änderst nachträglich deine Meinung und/oder machst rückzieher.**

**11. Du fühlst dich nach Vertragsverhandlungen unwohl und innerlich eklig,** weil du unterschrieben hast, aber gar nicht wolltest.

**12. Du übernimmst die Redewendungen, Verhandlungstechniken und Vokabular** anderer Menschen, weil deren Auftreten und Sprache dich beeindruckt und sich sicherer anfühlt als deine eigene Sprache und Auftreten.

**13. Du fühlst dich gut, wenn andere dich Loben** und dir das Gefühl geben, dass du etwas Gut gemacht hast

**14. Du stimmst Anderen bei Ihren Aussagen zu,** obwohl du eigentlich eine ganz andere Meinung hast, oder dieser Aussage zumindest nicht zustimmst.

**15. Du bist häufig wütend und/oder passiv aggressiv auf dein Gegenüber,** weil er/sie deine Grenzen nicht erkennt und überschreitet. Dabei hast du deine Grenzen gar nicht klar kommuniziert nach der sich dein Gegenüber einstellen könnte.

**16. Wenn du nach deiner Meinung gefragt wirst,** bei der du keine Ahnung hast, dann "frierst" du ein und vermeidest eine Antwort, weil es dir peinlich ist.

**17. Du triffst keine Entscheidungen alleine,** sondern fragst immer mehrere Menschen nach ihre Meinung, weil du dir selber nicht vertraust.

**18. Du kannst schlecht Fehler zugeben,** weil du dein Gegenüber nicht enttäuschen willst und Fehler "schlecht" sind.

**19. Du fragst ungerne nach Hilfe,** weil du Angst hast dich bloß zu stellen.

***Diese Liste wird laufend vervollständigt...***