

Ist Ihr Chef Löwe oder Maus?

So schätzen Sie sich selbst und Andere besser ein



Kennen Sie das? In Ihrem Team herrscht eine starke Anspannung, der Zeitdruck steigt und es läuft einiges schief. Was passiert? Ihr Chef geht zum Angriff über, eine Kollegin ist auf einmal verschwunden, ein anderer Kollege will sachlich darüber reden und Sie versuchen beschwichtigend einzugreifen?

Stress aktiviert archaische Verhaltensmuster

Jeder von uns reagiert unter hoher Anspannung anders. Virginia Satir, die „Grand Dame“ der Familientherapie hat vier unterschiedliche Muster identifiziert, die zeigen, wie Menschen meist auf Stress reagieren. Jede Form ist durch eine veränderte Körperhaltung, eine spezifische Gestik, begleitende Körpergefühle und eine besondere Sprache gekennzeichnet.

Die Wahrnehmung vier verschiedener "Strickmuster" hilft in angespannten Situationen stabil zu sein, sich schneller zu orientieren und souverän zu reagieren.

Unsere archaischen Reaktionsmuster auf Stress kennen Sie bestimmt: Angriff, Flucht oder Tod stellen – es entstehen emotionale Notfälle. Wir greifen auf bewährte Verhaltensmuster zurück, das Stammhirn übernimmt die Führung - und das ist auch gut so. Stellen Sie sich vor, Sie werden angegriffen: Sind Sie ein Löwe und gehen zum Gegenangriff über oder verstecken Sie sich schnell in Ihrem Mauseloch? Da können Sie nicht lange analysieren, was passiert, wenn ... Schnelle Reaktionen sind überlebenswichtig.

Die vier Strickmuster

Welche typischen Reaktionsmuster gibt es zu erkennen? →

→ #1 Das Anklagen

Menschen in diesem Modus zeigen eine vorgebeugte, asymmetrische – manchmal aufgeblasene – Haltung, ihre Stimme ist laut bzw. hart. Sie fallen durch ihr forderndes oder diktatorisches Auftreten auf.

Ihren Standpunkt vertretend können von ihnen Sätze wie z. B. „Du bist Schuld“ oder „Alles machst Du falsch“ zu hören sein. Nach dem Motto „Angriff ist die beste Verteidigung“ gehen sie mit vorgestrecktem Zeigefinger auf ihr Gegenüber los. Sie wollen stark sein und hoffen, dass ihre Schwächen nicht erkannt werden. Gleichzeitig liegt darin eine Stärke verborgen, und zwar das Durchsetzungsvermögen.

#2 Das Beschwichtigen

Sie haben eine leicht nach vorne gebeigte, symmetrische Haltung, die in eine Opferhaltung übergehen kann und sprechen mit leiser Stimme. Diese Personen zeigen sich zustimmend, zaghaft oder versuchen entschuldigende Worte zu finden. Sie wollen Anderen gefallen und sagen beispielsweise „Da haben Sie völlig recht“.

Konfrontation vermeidend stellen sie eigene Bedürfnisse zurück. Angst haben Sie vor Ablehnung und sagen deshalb eher „ja“ obwohl sie „nein“ meinen. Hier kann sich die Stärke Einfühlungsvermögen verstecken.

#3 Das Rationalisieren

Menschen in diesem Modus haben eine aufrechte, angespannte – eher unbewegte – Haltung und sprechen mit monotoner Stimme. Sie zeigen sich vernünftig und haben scheinbar keine Gefühle.

Mit logischen Erklärungen und Rechtfertigungen wollen sie alles im Griff haben und streben nach Sicherheit. Aussagen wie „Wenn wir das sachlich betrachten“ sind von ihnen zu hören.

Die Beziehungsebene fehlt hier häufig und sie können auf Andere arrogant wirken. Ein ausgeprägtes analytisches Denken ist oftmals eine Stärke, die sich bei diesen Menschen zeigt.

#4 Das Ablenken

Sie wechseln die Haltung und bewegen sich viel. Mit lebhafter, schneller Stimme ändern sie ihre Standpunkte oder vermeiden konkrete Aussagen. Bedrohungen ignorieren oder vermeiden diese Menschen. Geschickt wechseln sie Themen, brechen das Gespräch ab oder spielen mit dem Handy. Mit ihrem Verhalten versuchen sie sich zu schützen und von den eigenen Schwächen abzulenken. Sie zeichnen sich meist durch hohe Spontanität aus.

Keine Typologisierung

Es gibt nicht „den ...-Typ“. Menschen erleben Stress und reagieren mit unterschiedlichen Verhaltensweisen – viele davon aus der Kindheit. Häufig wird versucht die eigenen Emotionen abzuwehren. Trennen Sie das Verhalten von der Person, z. B. er verhält sich anklagend statt das ist der Ankläger.

Wie können Sie richtig reagieren?

Akzeptieren Sie diese Muster als Versuche Lösungswege zu finden, um mit sich, Anderen oder der Situation zurecht zu kommen. Schärfen Sie Ihre Wahrnehmung und werden Sie achtsam. Eine gute Beobachtungsgabe und passende Verhaltensoptionen erleichtern Ihnen das Leben. Seien Sie sich bewusst, dass Sie in Interaktion mit Ihrem Gegenüber sind. Sie interpretieren sein Verhalten und reagieren mit Gefühlen.

Tipps im Umgang mit Stress

Wie begegnen Sie ...

... anklagendem Verhalten?

Gehen Sie aus der Schusslinie, vermeiden Sie Bestätigung. Loben Sie das Engagement der Person, bleiben Sie sachlich und konstruktiv. Erkennen Sie die gute Absicht. Stellen Sie klare, deutliche Fragen z. B. „Was ist für Sie widersprüchlich?“ oder leiten Ihren Satz mit „Ihnen geht es um ...“ ein.

... beschwichtigendem Verhalten?

Hören Sie aktiv zu und fassen Sie das Gesagte zusammen. Geben Sie Hilfe zur Selbsthilfe und lösbar Aufgaben.

Schaffen Sie Anreize und loben Sie kleine Fortschritte. Aussagen wie „Ihnen ist also wichtig, dass ...“ oder „Es geht Ihnen um ...“ wirken unterstützend.

... rationalisierendem Verhalten?

Sprechen Sie das Thema sachlich an – fragen Sie nicht nach Emotionen. Stellen Sie offene Fragen und halten Sie Distanz (sprachlich und körperlich) zu Ihrem Gegenüber. Bieten Sie Sicherheit durch Würdigung und Wertschätzung wie zum Beispiel mit „Das ist ein wichtiger Punkt.“ oder „Es ist Ihnen also wichtig, dass ...“.

... ablenkendem Verhalten?

Greifen Sie thematisch relevante Punkte auf oder verweisen Sie auf entsprechenden Rahmen. Üben Sie sich im „Übersehen“, so lange das Verhalten nicht stört. Greifen Sie das Thema auf und klären, ob es für das Team interessant ist, z. B. „Interessiert das die Gruppe?“ oder „Wie sieht das die Gruppe?“. Suchen Sie ggf. das Einzelgespräch.

Darauf sollten Sie ab jetzt achten!

Bleiben Sie in Kontakt mit sich selbst. Die Verbindung von Kopf, Herz und Bauch ermöglicht eine kongruente Kommunikation. Nehmen Sie Ihre Körperhaltung, Stimme und Sprache wahr. Schätzen Sie die Einzigartigkeit des Menschen. Schenken Sie Aufmerksamkeit und zeigen Sie, dass es in Ordnung ist Gefühle zu zeigen. Nehmen Sie Ihr Gegenüber als Person mit Bedürfnissen wahr. Kommunizieren Sie respektvoll und bleiben Sie positiv. ■

Autorin: Renate Freisler



Die Balance-Expertin gehört zu den Gründungsmitgliedern von EinfachStimmig, Partner für menschengemäße Unternehmensentwicklung. Nach langjähriger Tätigkeit in der Wirtschaft unterstützt sie als Coach, Trainerin und Beraterin ihre Kunden, die Balance wieder zu entdecken. Sie ist Mit-Autorin des CD-Trainingskonzeptes „In Balance“.

www.einfachstimmig.de/balance-im-business