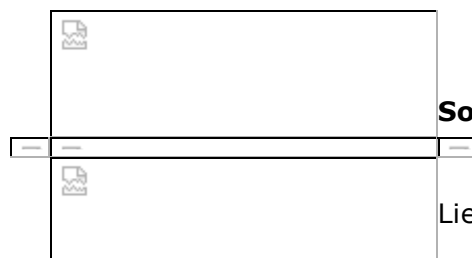


Betreff: So verhandeln Sie Ihr Glücksgeheimnis
Von: simplify E-Brief <ebrief@info.orgenda.de>
Datum: Mon, 29 Sep 2008 10:02:39 +0200 (CEST)
An: mwimmer@promain-software.de



So verhandeln Sie Ihr Glücksgeheimnis

Lieber Herr Wimmer,

in vielen Ehen und Partnerschaften geht es sehr unausgeglichen zu: Der eine fordert überwiegend, der andere gibt in der Regel nach – wobei eine objektive Betrachtung schwierig ist: Der fordernde Partner kommt sich oft ausgesprochen großzügig vor, weil er innerlich noch viel mehr von seinem Partner erwartet, als er laut sagt. Und der andere hat sich an seine dienende Haltung gewöhnt.

Für die meisten Partnerschaften aber ist das ein krank machender Dauerstress, denn beide Partner sind unzufrieden. Grund genug, diese Verhaltensmuster endlich zu thematisieren. Warum der Liebe ein bisschen Demokratie und Marktwirtschaft sehr gut tun, erfahren Sie in diesem E-Brief.

Wir wünschen Ihnen eine schöne Woche!

Ihr Redaktionsteam von *simplify your life*

**Entscheiden Sie sich heute für mehr Glück und Zufriedenheit.
Testen Sie jetzt eine Ausgabe von "simplify your life"
GRATIS!**



Das Dilemma: Doppelte Erblindung



Oft weiß der fordernde Partner gar nicht, dass er oder sie seiner besseren Hälfte etwas abverlangt. Er sieht nicht, wie viel Mühe, Zeit, Geld und Lebensqualität es den anderen kostet.

Der nachgebende Partner dagegen muss lernen, seine Belastung überhaupt zu sehen. Oft hat sich im Lauf der Jahre das Modell so verfestigt, dass er seine seelische Belastung gar nicht mehr wahrnimmt. Unbewusst jedoch wirkt die sehr wohl und vergiftet langsam, aber sicher das normale Gleichgewicht einer Liebesbeziehung.



NEU für Sie und Ihre Liebe!

Anzeige

...die **simplify Themen-CD Beziehungen, Liebe und Partnerschaft...**

Jetzt bestellen!



Die Lösung: Nennen Sie den Preis

Der Nachgebende nennt die Anstrengung, die seine Bemühungen ihn kosten – und wenn er sie für noch so gering hält. Es ist gleichsam der Übergang vom Absolutismus zur demokratischen Marktwirtschaft: Es wird nicht mehr verlangt und Folge geleistet, sondern verhandelt.

Er: „Bring meinen Anzug bitte noch in die Reinigung.“ Sie (bisher): „Gerne, mein Schatz.“ Sie (bessere Antwort): „Kann ich schon machen, aber es ist für mich ein großer Umweg. Und mich nerven solche Dienstleistungen, die du auch problemlos selbst erledigen könntest.“



Verlangen Sie Ausgleich



Wenn Sie deutlich gemacht haben, was es Sie kostet, die Forderung oder Bitte Ihres Partners zu erfüllen, dürfen Sie Ja sagen – aber eine Gegenleistung ansprechen. Machen Sie Ihr Ja nicht von dieser Gegenleistung abhängig. Aber sagen Sie klar, dass Sie nicht gewillt sind, auf Dauer Ihrem Partner

entgegentzukommen, ohne von ihm eine Gegenleistung zu erwarten. In der Sprache der Wirtschaft hieße das ständig Kredit geben – ohne Sicherheiten!

Probieren Sie zunächst, ob Ihr Partner eine Gegenleistung in der gleichen Währung erbringen kann. Wenn Sie das frühe Nach-Hause-Kommen Punkte bei Ihrem Chef kostet, dann bieten Sie an: „Dafür sollten wir am Wochenende einen Ausflug machen. Im Kirchenchor können sie doch mal auf dich verzichten.“



Gewöhnen Sie sich das automatische „Ja“ ab

Der nachgebende Partner hat sich das Jasagen angewöhnt, um Konflikten aus dem Weg zu gehen. Er hat gelernt, dass er dabei zwar den Kürzeren zieht, so aber die Beziehung friedlich bleibt. Mit einem Bild aus der Wirtschaft könnte man sagen: Mit Ihrem ständigen „Ja“ haben Sie als Nachgebende/r die Preise verdorben. Ihr Partner weiß gar nicht mehr zu schätzen, was Sie ständig für ihn tun.

Machen Sie sich keine Sorgen: Indem Sie ab sofort jede Ihrer Aktionen mit einem Preisschild versehen, gefährden Sie noch nicht den partnerschaftlichen Frieden oder den gemeinschaftlichen Konsens. Ganz im Gegenteil: Sie beenden die Inflation in Ihrer Beziehung und sorgen dadurch für die Stabilität Ihrer Liebe.



Merken Sie den Unterschied?

Aus der Bitte mit dem unausgesprochenen Vorwurf ist nun eine echte Verhandlungssituation geworden. Gleichgültig, ob der andere darauf eingeht oder nicht: Für die Zukunft Ihrer Beziehung haben Sie damit schon einen enormen Fortschritt erreicht.



****Buchtipp** Olaf Jacobsen: Ich stehe nicht mehr zur Verfügung**



Wie Sie sich von belastenden Gefühlen befreien und Beziehungen völlig neu erleben.

6. Auflage. Windpferd Verlagsges. MbH



September 2007 - kartoniert - 261 Seiten

12,90 EUR

[Bestellen Sie gleich hier....](#)



Mehr davon!

Möchten Sie noch mehr interessante E-Mail-Newsletter entdecken?

[Dann klicken Sie hier](#)

Dieser kostenlose simplify E-Brief ist ein Service von:

www.simplify.de simplify your life: Einfacher und glücklicher leben

Kontakt:

Haben Sie Fragen? Schreiben Sie uns eine E-Mail: info@simplify.de

Weiterempfehlen

simplify E-Brief [weiterempfehlen](#)

Adresse ändern

Ihre E-Mail-Adresse hat sich geändert? Dann klicken Sie bitte [hier](#).

Anmelden

Haben Sie diesen Newsletter von einem Freund bekommen?

Klicken Sie hier, um sich für den kostenlosen simplify E-Brief [anzumelden](#)

Abbestellen

Falls Ihnen unser Angebot nicht zusagt und Sie sich wieder abmelden möchten oder Sie unwissentlich von einem Dritten angemeldet worden sind, klicken Sie einfach den nachfolgenden Link an und Sie werden automatisch abgemeldet:

[abbestellen](#)

Impressum

Dieser Newsletter ist ein kostenloser Service des

Orgenda Verlags für persönliche Weiterentwicklung

ein Unternehmensbereich der
VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG
Theodor-Heuss-Str. 2-4
D-53177 Bonn
Tel.: 02 28 - 95 50 140
Fax: 02 28 - 36 96 001

USt.-ID: DE812639372 | Amtsgericht Bonn, HRB 8165 | Vorstand: Helmut Graf

ISSN 1863-5261

© VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG

