

Peter Buchenau

Nein gewinnt!

Warum Ja-Sager
verlieren

SACHBUCH



Springer Gabler

Peter Buchenau

Nein gewinnt!

Warum Ja-Sager
verlieren

SACHBUCH



Springer Gabler

Nein gewinnt!

Peter Buchenau

Nein gewinnt!

Warum Ja-Sager verlieren



Springer Gabler

Peter Buchenau
The Right Way GmbH
Waldbrunn
Deutschland

ISBN 978-3-658-07700-6 ISBN 978-3-658-07701-3 (eBook)
DOI 10.1007/978-3-658-07701-3

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Gabler

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2015

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften. Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Coverabbildung: deblik Berlin unter Verwendung von Fotolia.de

Illustrationen im Buch: Marlena Reinert

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Fachmedien Wiesbaden ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media
(www.springer.com)

Geleitwort

Während ich mir Gedanken über dieses Vorwort mache und vereinzelt Ideen in die Tasten tippe, läuft im Hintergrund der Fernseher. Die Übertragung einer Musik-Show. Die meisten Songs sind seicht und lenken mich nicht ab. Erst die bemerkenswerte Stimme eines jungen Mannes im verwaschenen Kapuzenpulli, der über sein „Heart of Stone“ singt, lässt mich kurz aufhorchen. Es ist Andreas Kümmert. Mit sieben anderen musikalischen Acts kämpft er in der Sendung um die Teilnahme am Finale des Eurovision-Song-Contests 2015 in Wien.

Ein Event, das jährlich von über 150 Mio. Menschen am Bildschirm verfolgt wird. Ein Event, das zu Ruhm und Reichtum führen kann. Ein Event, das Conchita Wurst, Lena Meyer-Landrut und auch Udo Jürgens zu Stars gemacht hat. „Einmal beim ESC dabei sein!“ – dies ist für viele Musiker ein großer Traum. Ein Traum, der sich für Andreas Kümmert erfüllen kann, denn er gewinnt das telefonische Zuschauer-Voting der TV-Show. Rund achtzig Prozent der Anrufer haben sich für ihn entschieden!

Doch als die Moderatorin Barbara Schöneberger ihm zum Sieg gratuliert und das Final-Ticket überreichen will, lehnt Kümmert ab und sagt „Nein! Ich fahre nicht nach Österreich!“ Das ist ein echter Schock! „Warum macht er das? Wieso verzichtet er auf die Chance seines Lebens? Ist der krank?“ – Diese Fragen werden sich in den Tagen nach dem ESC-Vorentscheid viele Menschen stellen!

In Peter Buchenaus neuem Werk „Nein gewinnt – Warum Ja-Sager verlieren!“, werden Sie Antworten auf diese Fragen finden. Antworten, die auch Ihnen helfen können, so souverän wie Andreas Kümmert zu reagieren und Ihr wahres Selbst zu leben. Denn anders als mancher zunächst vermutet, ist Andreas Kümmert nicht psychisch krank, sondern er weiß ganz genau, was er will. Seine Fähigkeit zur Selbstbehauptung lässt sich in wenigen Worten mit einer buddhistischen Weisheit erklären: „Wenn in Dir ein brennendes Ja lebt, fällt Dir jedes Nein leicht!“

Mit klaren, selbstbewussten Entscheidungen stößt man manchmal andere vor den Kopf. Man wird dann schnell als Spielverderber abgestempelt. Auch Andreas Kümmert musste Buh-Rufe, Häme und einen Shitstorm in den sozialen Netzwerke über sich ergehen lassen. Doch dies nahm er in Kauf, um ein selbstbestimmtes Leben zu führen. Er sagt ‚Nein‘ zur Glamour-Welt und ‚Ja‘ zu einem Leben als ein einfacher Sänger. Er liebt die Musik, aber nicht den medialen Hype. Er weiß, was er will und bleibt sich treu! Als Psychologe bin ich ihm dankbar für seine Entscheidung. Andreas Kümmert kann so zu einem Vorbild für viele werden, denen oft der Mut fehlt, ihren eigenen Weg zu gehen.

In meinen psychologischen Beratungen begegnen mir oft Menschen, denen leider die Kraft zum Nein-Sagen fehlt. Die meisten von ihnen zahlen alle einen hohen Preis dafür, dass sie es anderen recht machen wollen, Konfrontationen scheuen oder es nie gelernt haben, Nein zu sagen. Viele psychische und auch psychosomatische Erkrankungen haben ihre Ursachen darin, dass Menschen lieber eine gute Miene zum bösen Spiel machen, statt zu ihren Werten und Ansichten zu stehen. Ein Nein zum richtigen Zeitpunkt kann Leben retten oder zumindest ihre Gesundheit! Ein guter Freund sagte einmal zu mir: „Burn-out lautet die Diagnose für ein fehlendes Nein-Sag-Gen.“

Zum Glück trainiert man heute schon in den Kindergärten mit den Kleinsten Techniken zur Selbstbehauptung. Mit einem

„Halt! Stopp! Nicht mit mir!“ setzen schon die Kita-Kids ihren Spielkameraden klare Grenzen. Dies zu können, ist ein Schlüssel zu einem erfüllten Leben. Lernen wir gemeinsam von den Kleinsten, von großen Musikern und den vielen inspirierenden Impulsen, die sich auf den kommenden Seiten dieses Buches finden lassen – damit ein bewusstes ‚Nein‘ zu unserem größten Gewinn werden kann.

Essen im März 2015

Rolf Schmiel

Vorwort – Auswege aus der Gefälligkeitsfalle

Eine Frage – eine Antwort?

Nein.

Es gibt immer mindestens zwei Antwortmöglichkeiten. Und ein klares, deutliches „Ja“ ist durchaus ok. Dieses Buch ist keine grundsätzliche Absage an die Zusage. Es ist eine Aufforderung darüber nachzudenken, warum ein halbherziges „Ja“ nicht immer (zu mir) passt und ein gefühlt kaltherziges „Nein“ trotzdem manchmal passenderweise ausgesprochen gehört.

Die positiven und negativen Verknüpfungen, die wir jeweils in unserem Kopf herstellen, aufgrund von Projektionen, laufen automatisiert ab, lassen sich jedoch umpolen:

Ja, Sie können lernen das Verneinen zu bejahen.

Dabei wird sich das Thema „Selbstachtung“ wie ein roter Faden durch dieses Buch ziehen. Ein plakativ vor sich hergetragenes „Nein“ bringt niemandem etwas. Weder dem Bittsteller, noch Ihrer inneren Freiheit. Das artikulierte „Nein“ auch so zu empfinden ist das Ziel – ganzheitlich. Unsere Gefühle sind die einzige Realität die wir haben, da kommt es oft genug viel mehr auf den inneren Dialog mit uns selbst an, als auf die Außendarstellung und -wahrnehmung. Sie werden nach und nach spüren, dass sich etwas verändert: War es bislang der Dialog, der Sie geführt hat, übernehmen Sie nun die Kontrolle über ihn und das Resultat. Worte der Rechtfertigung, Worte im Überfluss, werden da über-

flüssig. Ein einfaches, klar kommuniziertes „Nein“ genügt. Sie werden es erleben.

„Aber es gibt nun mal Situationen – zum Beispiel im Job – da geht es einfach nicht!“

Stimmt das?

Wer privat nichts ablehnen kann, vermag dies im beruflichen Umfeld vermutlich genauso wenig – und umgekehrt. Mag das in familiärem oder freundschaftlichem Rahmen noch mit Emotionen verbunden sein, also vordergründig „normal“, verlangt das Business nach anderen Regeln. Doch gerade da, wo das Leistungsprinzip den täglichen Maßstab vorgibt, ist die Abwägung ganz besonders wichtig. Denn gute Leistung bemisst sich kaum einmal an Quantität. Qualität als Maßstab sollte immer Priorität haben.

Wenn wir aber im Berufsleben darauf warten, dass andere uns Grenzen setzen, werden diese so gut wie immer destruktiv wirken. Die eigenen Grenzen können nur wir selbst perfekt ausloten und festlegen. Und vor allen Dingen: festigen und verteidigen. Wer außer uns selbst tritt so für uns ein, wie wir es benötigen? Oder anders gesagt: Wenn nicht wir es tun, tut es niemand. Und schon gar nicht Kollegen, Mitarbeiter, Vorgesetzte. Dabei ist „Grenze“ austauschbar. Sie können es auch „Zielgerade“ nennen. Vielleicht liegt Ihnen diese positive Formulierung ja eher. Hauptsache, Sie behalten den Fokus auf der Selbstbestimmung und verlegen ihn nicht auf ständige Zustimmung. Ich habe gut reden? Ja, habe ich. Denn ich weiß:

Nicht nur ein „Nein“ kann unangenehme Konsequenzen haben. Wer sich mit einem stetigen „Ja“ seine Ruhe erkaufen will, springt oft zu kurz – und zahlt am Ende drauf. Immer wieder aus der Schublade geholt zu werden und in die Bresche springen zu müssen, ist dabei nur eine Folge. Die man niemandem übel nehmen kann. Denn warum sollte ein Mensch, der eine positive

Erfahrung gemacht hat, diese nicht wiederholen wollen? Warum uns nicht gleichzeitig in immer die gleiche Schublade stecken? Die, der Zuverlässigkeit? Mag sein. Und kann man durchaus so formulieren, wenn das Achtsam- und Gegenseitigkeitsprinzip eingehalten werden. Ansonsten jedoch ist es die Schublade der Funktionalität. Auf und zu. Je nach Bedarf, ohne ihr Bedürfnis zu sehen.

Was andererseits nicht automatisch heißt, dass Menschen, die auch mal „Nein“ sagen, nie wieder gefragt werden. Und wenn dies doch die Folge ist, so deutet dies auf ein Problem beim Absender hin und nicht beim Adressaten. Es gibt selten etwas, dass man so leicht hinnehmen können sollte.

Wird Sie dieses Buch verändern? Werde ich aus Ihnen einen Revoluzzer machen?

Wohl kaum.

So wie ein häufig(es) reflexartiges „Ja“ keine stille Akzeptanz sein muss, ist ein anfangs vielleicht noch seltenes – aber dafür reflektiertes – „Nein“, nicht unbedingt stumme Auflehnung. Sondern zuallererst das „Ja“ zu sich selbst.

Haben Sie Gefallen an einem Gefallen, tun Sie ihn. Fiele er ihnen eine Last, tun Sie ihn ab.

Es geht dabei um nichts Geringeres, als um die Balance zwischen Egoismus und Solidarität. Folgen Sie mir und ich werde Ihnen auf dem Weg dahin helfen.

Inhalt

Geleitwort	V
Vorwort – Auswege aus der Gefälligkeitsfalle	IX
Inhalt	XIII
Über den Autor	XV
1 Die Gewichtung des „Nein“	1
1.1 Die Leichtigkeit des „Nein“ oder: Das negative Nein!	1
1.2 Die Bedeutsamkeit des „Nein“ oder: Das positive Nein!	5
2 Die Entscheidung für das „Nein“	11
2.1 Das „Ja“ im Affekt oder: Das Nein als Protest? . . .	11
2.2 Das lebendige Nein	16
Literatur	27
3 Die Macht des „Nein“ oder: „Nein“ erleichtert	29
3.1 Individuell	29
3.2 Kollektiv	33
3.3 Medial	34
3.4 Ich sage NEIN zum Zuvielismus©	47

4	Ein Leitfaden für das „Nein“	53
	4.1 Der Abwägungsprozess	53
	4.2 Der Kommunikationsprozess	61
	4.2.1 Das INA-Modell	63
	4.2.2 Das Performer-NEIN	64
	4.3 Das kleine Vokabelbuch für „Nein“-Sager	73
	4.4 Der Lernprozess	74
	Literatur	77
5	Das Wesen des „Nein“	79
	5.1 Der Vermeider	79
	5.2 Der Selbstverneiner	80
	5.3 Der Kämpfer	81
6	Das Nein gewinnt – Erfolgsgeschichten	83
	6.1 Trotz Nein, die gleiche Anerkennung	85
	6.2 Ich war zu gutmütig	85
	6.3 Zur Nummer 1 am Zirkushimmel	88
	6.4 Das Leben massiv vereinfacht	91
	6.5 Einfach bewusst ein Nein wahrnehmen	94
	6.6 Wesentlich entspannter und sorgenfreier	95
	6.7 Steigerung des Selbstwertgefühls	98
	6.8 Fahrprüfung bestanden	100
	6.9 Nein zum Kriegsdienst	102
	6.10 Erfolgreich nein gesagt – drei Geschichten	104
	6.11 Als ich das Tempo nicht mehr mitlaufen wollte... ..	108
	6.12 Hand aufs Herz	110
	6.13 Nie schaffe ich meine Arbeit	115
	6.14 Mein Weg in die Selbstständigkeit	118
	6.15 Nein steigert die Produktivität nachhaltig	120
	6.16 Nein – die richtige Entscheidung	122
	6.17 „Nein-Sagen“ verändert dein Tun sowie deinen Erfolg	124
	6.18 Das „moderierte“ Nein	127

6.19	Der Nein-Sager und warum es manchmal sinnvoller ist, das als Ja zu formulieren	130
6.20	Wie ich das Nein-Sagen lernte	132
6.21	Ich bin 24 und studiere in München... ..	137
6.22	Ich bin 27, männlich und für meine Freunde so etwas wie ein Rettungsanker	139
	Literatur	140
7	Nachwort	141
	Literatur	143
	Nein danke? Doch! Aber sowas von...	145

Über den Autor



Peter Buchenau gilt als der Chefsache Ratgeber im deutschsprachigen Raum. Der mehrfach ausgezeichnete Führungsquerdanker ist ein Mann von der Praxis für die Praxis, gibt Tipps vom Profi für Profis. Auf der einen Seite Vollblutunternehmer

und Geschäftsführer der eibe AG, einem der Marktführer für Spielplätze und Kindertageseinrichtungen, auf der anderen Seite Redner, Autor, Kabarettist und Dozent an Hochschulen. Seinen Karriereweg startete er als Führungskraft bei internationalen Konzernen im In- und Ausland, bis er schließlich 2002 sein eigenes Beratungsunternehmen gründete. Sein breites und internationales Erfahrungsspektrum macht ihn zum gefragten Interim Executive, Experten und Redner. In seinen Vorträgen verblüfft er die Teilnehmer mit seinen einfachen und schnell nachvollziehbaren Praxisbeispielen. Er versteht es wie kaum ein anderer, ernste und kritische Führungsthemen, so unterhaltsam und kabarettistisch zu präsentieren, dass die emotionalen Highlights und Pointen zum Erlebnis werden.