

Quelle: Tages-Anzeiger vom 7.7.2021

Nein sagen macht erfolgreich

Text: Roman Tschäppeler

Warren Buffett ist ein alter, reicher, weisser Mann. Man muss nicht alles glauben und gut finden, was er in seinem langen Leben gesagt hat. Aber über diesen Satz lohnt es sich nachzudenken: «Der Unterschied zwischen erfolgreichen Menschen und sehr erfolgreichen Menschen ist, dass sehr erfolgreiche Menschen zu fast allem nein sagen.»

Im Privaten verspüren wir oft ein leichtes Schuldgefühl, wenn wir nein sagen zu Anfragen oder Einladungen. Wir haben Angst vor der Reaktion der Leute. Werden sie enttäuscht sein? Uns Vorwürfe machen? Nie wieder fragen?

Wenn wir ehrlich sind, ist uns all das schon passiert, nachdem wir nein gesagt haben. Aber in den allermeisten Fällen haben die Menschen viel Verständnis dafür, dass man nicht zu allem ja sagen kann oder will. Und ein unmissverständliches «ich muss leider absagen» ist hundertmal angenehmer als ein zögerliches «ich werde versuchen, zu kommen», bei dem alle schon wissen, dass es eh nicht klappen wird.

Im Beruflichen ist unsere grösste Sorge beim Nein-Sagen, dass wir eine Gelegenheit verpassen könnten. Eine Gelegenheit, um beruflich weiterzukommen, um eine Stange Geld zu verdienen, um neue Menschen kennen zu lernen. Und wir gehen tatsächlich ein Risiko ein, wenn wir nein sagen. Wir verpassen wirklich etwas. Aber wir gewinnen auch etwas, das kostbarer ist als alles andere: Zeit. Zeit für das, was wir am liebsten tun. Was wir wirklich tun müssen. Was Konzentration bedarf. Woran wir gerade sind. Wenn es Ihnen also an Zeit fehlt, beginnen Sie, nein zu sagen.

Das mit der Zeit ist zudem doppelt schwierig. Denn oft werden wir für Dinge angefragt, die weit in der Zukunft liegen. Wir reden uns ein, dass wir vielleicht *jetzt* im Stress sind, aber *dann* sicher Zeit haben werden. «Ein Projekt, das erst im vierten Quartal beginnt? Das ist ja noch lange hin!» Wenn wir aber ehrlich sind, wissen wir genau: Wenn der Termin näher rückt, werden wir uns die Haare raufen und uns darüber ärgern, zugesagt zu haben.

Wenn wir hingegen frühzeitig nein sagen, dann signalisieren wir potenziellen Kund:innen oder Arbeitspartner:innen: «Wir wissen, dass unsere Zeit begrenzt ist, deshalb konzentrieren wir uns auf wenige Projekte. Aber das, was wir anpacken, machen wir richtig.» Das macht uns im ersten Moment vielleicht unpopulär, weil die Leute enttäuscht sind über eine Absage, aber langfristig zollt man uns Respekt. Nein-Sagen-Können unterscheidet den Profi vom Amateur. Die Veteranin von der Anfängerin.

Ein Nein ist damit immer auch ein Ja. Denn wenn wir neue Anfragen, Angebote, Ideen, Kontakte ablehnen, bekennen wir uns umgekehrt zu den Anfragen, Angeboten, Ideen und Kontakten, zu denen wir mal ja gesagt haben. Ein Nein signalisiert also nicht Desinteresse oder gar Arroganz, sondern Zuverlässigkeit, Loyalität und Durchhaltevermögen.

Soll man also besser immer nein sagen? Nein. Als Faustregel schlage ich vor: Wenn Sie eher am Anfang Ihrer Karriere stehen, sollten Sie möglichst oft ja sagen. Es ist gut, am Anfang des Berufslebens viel auszuprobieren und auch widersprüchliche Erfahrungen zu sammeln.

Aber nach ungefähr sieben Jahren im Berufsleben – ich rede hier nicht von einer wissenschaftlich erhärteten Zahl, sondern von meiner eigenen Erfahrung –, sollten Sie damit

aufhören. Denn Sie können nicht ständig etwas Neues anfangen. Nicht immer hoffen, dass etwas Besseres kommt. Ungefähr nach sieben Jahren sollten Sie wissen, wer Sie sind (und wer nicht), was Sie können (und was nicht), was Ihnen fehlt (und was nicht). Und sich darauf konzentrieren.

Dafür brauchen Sie Zeit. Und um Zeit zu gewinnen, müssen Sie beginnen, nein zu sagen. Ich wünschte, mir hätte das jemand früher beigebracht.

<https://www.tagesanzeiger.ch/nein-sagen-macht-erfolgreich-494704927761>

November 2021