

*Konzentration auf das Wesentliche:
„Nein“ sagen zu können, ist eine
Schlüsselqualifikation für einen guten
Umgang mit der Zeit. Es verhilft zu
mehr Gelassenheit und Lebensqualität.*



von Dr. August Höglinger

Zeit haben durch „nein“ sagen

Die meisten Menschen klagen heute, sie hätten zu wenig Zeit. Warum ist das eigentlich so? Nun, in der Regel haben wir keine (oder zu wenig) Zeit, weil wir nicht „nein“ sagen können zu den vielen Angeboten, die uns das Leben mit offenen Händen hinhält. Wir leiden heutzutage am Zuviel mehr als am Zuwenig. Wir haben zu viel Auswahl und können uns kaum noch entscheiden. Es fällt uns schwer, uns auf das für uns wirklich Wichtige zu konzentrieren.

Es ist falsch, wenn ich sage: Ich habe keine Zeit. Es müsste richtig heißen: Ich habe keine Zeit für Dich! Oder: Ich habe keine Zeit für dieses oder jenes. Zeit ist immer! Zeit ist Leben. Ein Kalenderblatt umblättern bedeutet einen Tag des Lebens abhaken. Wenn Sie diese Ausgabe von „methodik“ gelesen haben werden, liebe Leserin, lieber Leser, dann werden Sie Ihrem Tod einige Minuten oder Stunden näher gerückt sein. Ich möchte Sie mit dieser Aussage nicht erschrecken, ich möchte Ihnen nur deutlich machen: Es ist wertvolle Zeit, es ist Ihre und meine Lebenszeit. Und die Viertelstunde, die gerade vorbei ist, ist auf immer und ewig vorbei. Unwiederbringlich.

Es ist deshalb äußerst wichtig, gut auszuwählen. Wir kommen häufig in Zeitstress, weil wir nicht „nein“ sagen können. Jedes „ja“, das ich

zu einer Sache oder zu einem Menschen sage, bucht Lebenszeit aus meiner Zukunft ab. Nach Jahren der Beschäftigung mit dem Neinsagen kam ich zu der Erkenntnis, dass „nein“ sagen nur funktioniert, wenn ich Grenzen setzen kann.

Gerade für Unternehmer und Führungskräfte ist es deshalb eine ihrer wichtigsten Aufgaben, verbindliche Regeln festzulegen und deren Einhaltung zu kontrollieren. Dazu gehört, die Grenzen, Reviere und Freiräume im Betrieb genau abzustecken, da nur so ein Zusammenleben und -arbeiten in Frieden möglich ist. Was geschieht, wenn ein Land die Grenzen eines anderen Landes überschreitet? Es gibt Krieg! Und genauso gibt es Kleinkrieg, wenn im Betrieb die Grenzen von Menschen oder Abteilungen überschritten werden. Deshalb muss der Chef etwa Aufgabenfelder und Kompetenzen eindeutig festlegen und den Mitarbeitern zuteilen.

Der erste Schritt zum besseren Verständnis untereinander ist das Erkennen der eigenen Grenzen. Im Wesentlichen kennen wir drei Grenzen: die Toleranzgrenze, die Schmerzgrenze und die absolute Grenze, die auch „dead line“ genannt wird. Wenn jemand bis zu fünf Minuten zu spät kommt, so fällt das unter die Toleranzgrenze. Bei 15 Minuten erreicht er eine Schmerzgrenze und ab 30 Minuten ist die abso-

Vortrag zum Thema bei den Praktikertagen

Dr. August Höglinger, den Autor dieses Beitrages, können Sie bei HelfRecht live erleben: Er eröffnet die nächsten **Praktikertage (12./13. November 2009)** mit seinem Vortrag „Zeit haben durch ‚nein‘ sagen“. Weitere Informationen zu den Praktikertagen sowie eine Anmeldemöglichkeit im Internet unter www.helfrecht.de – oder telefonisch unter 00 49 (0) 92 32 / 60 10.



Konzentration auf das Wesentliche:

*Die richtigen Prioritäten setzen und
die eigenen Grenzen deutlich machen –
das gehört zu einem gelungenen
Zeitmanagement.*

lute Grenze überschritten. Je nach Grenzart wird anders reagiert – beginnend bei verständnisvoll bis wütend.

Machen Sie sich Ihre Grenzen bewusst:

Es ist wichtig, dass Sie Ihre Grenzen kennen und kommunizieren. Ansonsten können Sie Grenzverletzungen durch andere nicht verhindern. Sie werden von anderen verletzt, ohne dass diese etwas dafür können, denn sie wissen ja nicht Bescheid über Ihre Grenzen. Sie reagieren verärgert oder gekränkt und können es gar nicht exakt benennen, worum es geht.

Machen Sie sich klar, wie Sie persönlich mit Grenzverletzungen umgehen: Manche Menschen reagieren sehr spät, dafür aber umso heftiger. Andere reagieren zu wenig entschieden, so dass sich das Gegenüber nicht wirklich klar ist über die Grenze. Wieder andere verhalten sich nach dem Motto „Wie Du mir, so ich Dir!“. Sie können im Moment der Grenzüberschreitung nicht spontan reagieren, suchen aber später die Gelegenheit für eine passende Revanche. Die beste Möglichkeit, eine Grenzverletzung zu unterbinden, ist ein klares „Stopp“.

Machen Sie sich klar, wie Sie Ihre Grenzen verteidigen: Voraussetzung dafür ist, dass

Sie Ihre eigenen Grenzen kennen und im entsprechenden Moment wahrnehmen. Je instinktiver das geschieht, umso besser. Die optimale Form ist, die gute Absicht hinter einer Grenzüberschreitung zu erkennen, diese zu würdigen, aber dennoch ein eindeutiges „Stopp“ auszusprechen. Beispiel: „Danke, dass Sie mir noch ein Glas Wein nachschenken wollen. Ich kann allerdings nichts mehr trinken, weil ich mit dem Auto unterwegs bin.“

Machen Sie sich Ihre „inneren Knöpfe“ bewusst: Am leichtesten fällt eine Grenzverletzung jenen Menschen in Ihrem Umfeld, die Ihre „inneren“ Knöpfe kennen. Wenn diese Knöpfe sinnbildlich gedrückt werden, sind Sie nicht mehr in der Lage, eine Grenze zu setzen oder „nein“ zu sagen. Einige Beispiele:

- Anerkennungsknopf: „Auf Sie kann ich mich verlassen! Keiner macht das so gründlich, wie Sie!“
- Hilflosigkeitsknopf: „Ich kenne mich nicht aus. Bitte helfen Sie mir.“
- Bestechungsknopf: „Wenn Sie diese Arbeit übernehmen, werde ich Sie in Zukunft sicher nicht vergessen.“
- Konkurrenzknopf: „Wollen Sie, dass uns die Konkurrenz das Geschäft wegschnappt?“

- Machtknopf: „Wenn Sie das nicht machen, werden Sie mit Konsequenzen zu rechnen haben!“
- Neugierknopf: „Ich habe da etwas Neues für Sie!“
- Fähigkeitsknopf: „Sie als Fachmann werden das doch können!“
- Leistungsknopf: „Sie werden das doch bis morgen schaffen!“
- Sympathieknopf: Jemand ist besonders höflich und zuvorkommend.
- Überrumpelungsknopf: Es trifft Sie völlig unvorbereitet.

- Vorteile des „nein“ für den anderen klar machen: „Sie erhalten durch die spätere Lieferung eine bessere Qualität!“
- Konsequenzen des „nein“ erfragen: „Was geschieht, wenn ich jetzt ‚nein‘ sage?“
- Gegengeschäft formulieren: „Nein, es sei denn ...“

Reagieren Sie schon bei kleinen Unterwanderungsversuchen, um bereits den Anfängen zu wehren. Stillschweigen bedeutet, dass Sie die Grenzverletzung akzeptieren. Beispiele: Wenn Ihr Nachbar seit 30 Jahren über Ihr Grundstück fährt, ohne dass Sie es beanstandet haben, hat er ein Wegerecht erworben. Wenn ein Mitarbeiter fünf Minuten zu spät zur Arbeit kommt und Sie das nicht monieren, erwirbt er ein Recht auf das Zuspätkommen.

Viele Grenzen können Sie nicht selbstherrlich und allein festlegen. Sie haben sie mit Ihren Mitmenschen im Beruf oder im Privatbereich zu vereinbaren, sonst gelten sie nicht. Dabei ist es wichtig, Konsequenzen zu definieren und diese auch zu ziehen. Beispiel: Für jede Minute, die jemand zur Besprechung zu spät kommt, zahlt er einen Euro in eine Gemeinschaftskasse.

Oft ist es notwendig, mir selber Grenzen zu setzen und zu mir selber „nein“ zu sagen. Sei es, dass ich zu viel arbeite und mein Privatleben und meine Fitness darunter leiden, oder dass ich zu viel esse und meine Sättigungsgrenze nicht kenne. Die Frage lautet generell: Wann ist es genug? Wann genüge ich? Wann habe ich genug gegessen? (Wenn ich satt bin oder wenn der Teller leer ist?) Wann habe ich genug gearbeitet? (Wo ist hier die Grenze?) Wann habe ich genug gewartet?

Viele Menschen sagen „ja“ und tun „nein“. Oder umgekehrt. Beispiel: Ein Kunde fragt kurz vor Ladenschluss: „Können Sie mir das heute noch machen?“ Sie sagen: „Nein!“, liefern ihm aber eine Viertelstunde später die fertige Arbeit. Seien Sie konsequent. Halten Sie sich an den biblischen Spruch: „Ein Ja sei ein Ja und ein Nein ein Nein!“ ■

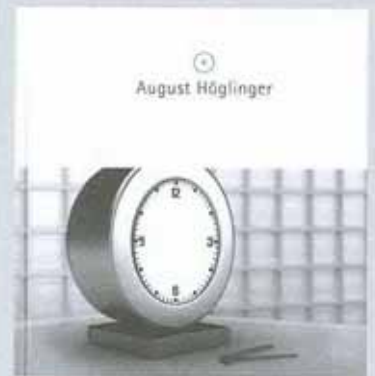
Dr. August Höglinger ist selbstständiger Führungskräfte-Coach, Vortragender und Autor zahlreicher Bücher und CD im österreichischen Linz (www.hoeglinger.net).

Grenze festlegen und verteidigen

Wirkungsvoll Grenzen setzen, wie geht das? Zuerst müssen die Grenzen klar sein. Der Mitarbeiter (beziehungsweise Ihr Gegenüber) muss wissen, wie weit er gehen kann. Vereinbarungen werden abgeschlossen, die klare Grenzen setzen, an die sich Ihr Vertragspartner und Sie halten können. Diese Grenzen müssen Sie verteidigen. Reagieren Sie deshalb sofort, wenn jemand bei Ihnen eine Grenzverletzung begangen hat beziehungsweise begehen will. Hier einige Grundregeln für das Grenzen Setzen und „nein“ Sagen:

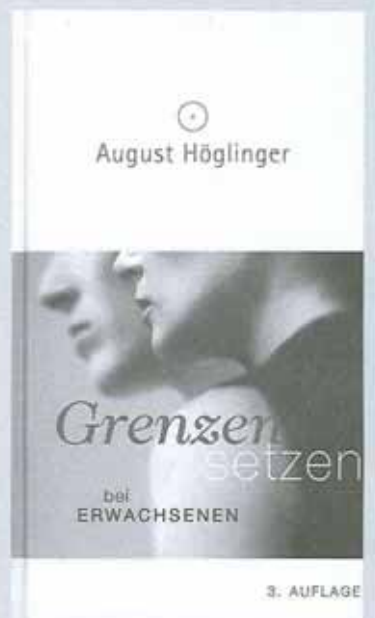
- Die Grenze und das Nein begründen, aber nicht rechtfertigen. „Ich kann Sie leider nicht zum Bahnhof bringen, weil mein Auto beim Service ist.“ Ein „nein“ ohne Begründung wirkt wie ein Liebesentzug, es verletzt, beleidigt und kränkt.
- Gut ist es, wenn Sie eine Alternative zur Grenze und zum „nein“ anbieten: „Jetzt habe ich keine Zeit, aber um 14 Uhr ist es möglich!“
- Die Reaktion bei einer Grenzverletzung vorkündigen: „Dieses Mal liefern wir die Ware noch portofrei, in Zukunft werden wir eine Pauschale verrechnen.“
- Zeit gewinnen, falls Sie nicht wissen, ob Sie „ja“ oder „nein“ sagen sollen: „Genügt es, wenn ich Ihnen bis morgen Bescheid gebe?“

Buchtipps zum Thema



Zeit haben heißt NEIN sagen

Dr. August Höglinger: Zeit haben heißt NEIN sagen. Arbeitsbuch zur Selbstorganisation, 4. Auflage, 114 Seiten, gebunden, 22,00 Euro. – ISBN: 978-3-9501137-0-9.



Grenzen setzen bei ERWACHSENEN

3. AUFLAGE

Dr. August Höglinger: Grenzen setzen bei Erwachsenen, 3. Auflage 2004, 167 Seiten, gebunden, 25,00 Euro. – ISBN: 978-3-9501137-1-6.