

5 Leitsätze für mehr Klarheit und Souveränität

Gelassen bleiben, obwohl alle ständig etwas von einem wollen – wie geht das? Business-Coach Karin Kuschik kennt einfache Leitsätze, die Ihnen helfen sich besser abzugrenzen.

16. Juni 2022



© PM Images; DigitalVision; getty

„Viele Unternehmer kommen gar nicht dazu, ihren eigentlichen Job zu machen, weil sie sich nicht klar genug abgrenzen“, sagt Karin Kuschik. Sie ist Business-Coach und hört immer wieder, wie schwer es vielen ihrer Klienten fällt, Grenzen zu ziehen.

„Man möchte ein guter Chef sein, das Team soll sich wohlfühlen – schließlich kämpfen alle um Mitarbeiter“, erklärt sie. Also macht man alles möglich, löscht Brände, fühlt sich jederzeit zuständig. Statt einfach einmal Nein zu sagen. In ihren Coachings höre sie häufig den Satz: „Das kann ich nicht sagen. Ich will doch kein Schwein sein!“

Dahinter stecke ein Missverständnis: „Viele denken: Wer klar und bestimmt auftritt, ist automatisch böse. Dabei ist Klarheit einfach nur klar. Es ist ganz wunderbar möglich klar und charmant zu sein. Klar und sympathisch.“

Sich von anderen nicht stressen lassen, Nein sagen, ohne sich dabei schlecht zu fühlen – das könne man lernen. In ihrem Buch „50 Sätze, die das Leben leichter machen“ (Rowohlt, 320 Seiten, 15 Euro) zeigt Karin Kuschik, wie einfach es sein kann, Grenzen zu ziehen. Mit der richtigen Haltung – und eingängigen Leitsätzen, die Sie an diese Haltung erinnern.

Inhalt: Das erwartet Sie in diesem Artikel

1. Wer mich ärgert, bestimme immer noch ich.
2. Ich verstehe dich absolut, und ich möchte gern was anderes.
3. Einigen wir uns darauf, dass wir uns nicht einig sind.
4. Ich merke gerade, dass mich das Thema nicht wirklich interessiert.
5. Das sagt, glaube ich, mehr über dich als über mich.
6. Das hört sich so einfach an – aber wie setze ich es um?

1. Wer mich ärgert, bestimme immer noch ich.

Der ganze Tag ist durchgetaktet, auf dem Weg in die Firma war Stau, es gibt Probleme mit der IT – und dann pamppt einen auch noch der Service-Mitarbeiter in der Hotline an. Spüren Sie, wie Wut und Ärger in Ihnen aufwallen? In solchen Momenten hilft der Lieblingssatz von Karin Kuschik: „Wer mich ärgert, bestimme immer noch ich.“ Der Satz sei so einfach wie machtvoll: „Weil er uns in Erinnerung ruft: Egal, was im Außen passiert, das Wetter, die Umstände, die Politik – wie ich darauf reagiere, darf ich immer noch selbst entscheiden.“

Kuschiks Rat: Halten Sie kurz inne, stellen Sie eine kleine Pause zwischen das Ereignis und Ihre eigene Reaktion. Und fragen Sie sich: Will ich jetzt wirklich diesem Typen am Telefon, den ich überhaupt nicht kenne, die Macht darüber geben, wie es mir die nächsten Stunden geht? Oder bin ich selbstbestimmt und entscheide mich bewusst dafür, mich nicht ärgern zu lassen?

Zur Person



Karin Kuschik (<https://www.coachange.de/>) ist seit mehr als 20 Jahren Business- und Performance-Coach. Zu ihren Kunden zählen Top-Manager, Schauspieler, Politiker, Banker, Berater, Leistungssportler und Moderatoren.

Der Satz funktioniere als Erinnerungstütze, man könne ihn wie in einem Selbstgespräch zu sich sagen. Auch im Gespräch mit anderen entfalte er seine Wirkung. Etwa, wenn eine Diskussion mit einem Geschäftspartner eskaliert und dieser irgendwann feststellt: „Du regst dich ja gar nicht auf!“ Kuschik: „Und dann gucken Sie ihn ganz charmant an, lachen und sagen: „Na hör mal, wer mich aufregt, das bestimme ja wohl immer noch ich.““

2. Ich verstehe dich absolut, und ich möchte gern was anderes.

Stellen Sie sich vor, Sie haben sich mit einer Mitarbeiterin verabredet, um gemeinsam ein Konzept zu erarbeiten. Drei Stunden sind dafür geblockt, Sie wollen sich voll auf die Aufgabe konzentrieren. Doch das Smartphone Ihres Gegenübers bimmelt in einer Tour. „Das ist mein Mann, der ist im Moment so viel beruflich unterwegs, wir

sehen uns kaum und wollen uns gleich noch verabreden“, erklärt sie. „Ich hoffe, das verstehst du, dass wir das kurz abklären müssen?“

Ihre Reaktion darauf? Probieren Sie es mal mit folgender Formulierung: „Ich verstehe absolut, dass du dein Handy an haben willst, und es stört mich, dass es ständig klingelt.“ Die Kraft dieses Satzes liegt laut Karin Kuschik in dem Wörtchen „und“. Sie sagt: „Ein ‚aber‘ ist immer eine Einladung in die Diskussion. Wer einen Satz mit ‚aber‘ hört, wird mit einem ‚weil‘ antworten, und schon dreht man sich im Kreis.“ Das „und“ dagegen schaffe Klarheit. Höchstwahrscheinlich wird Ihr Gegenüber das Handy danach ausschalten.



Wichtig sei auch, sich vor Augen zu führen: Verständnis verpflichtet zu gar nichts. „Ich kann das, was mir jemand erzählt, total nachfühlen – und gleichzeitig etwas anderes wollen.“ Gerade sehr empathischen Menschen falle das oft schwer.

3. Einigen wir uns darauf, dass wir uns nicht einig sind.

In Deutschland ist es laut Karin Kuschik üblich, dass alles immer zu Ende diskutiert wird. „Dahinter steckt der Wunsch, sein Gegenüber unbedingt überzeugen zu wollen, damit derjenige die Dinge genauso sieht wie ich.“

Doch statt sich in endlosen Diskussionen zu verlieren, könne man auch einfach loslassen und sagen: „Ok, wir haben das jetzt alles vielfach diskutiert und alle Meinungen dazu gehört. Ich fasse mal zusammen: Wir einigen uns darauf, dass wir uns nicht einig sind.“ Nicht für jede Situation gäbe es eine Klärung. „Das darf man dann auch einfach mal so stehen lassen“, so Kuschik.

4. Ich merke gerade, dass mich das Thema nicht wirklich interessiert.

Sie wollen einen netten Abend verbringen – und werden stattdessen in eine Diskussion über die Sinnhaftigkeit von Corona-Maßnahmen verstrickt oder hören sich zwei Stunden lang an, welche Wunder makrobiotische Ernährung vollbringen soll? Das hätten Sie sich ersparen können – mit einer einfachen Abgrenzung: „Ich merke gerade, dass mich das Thema nicht wirklich interessiert. Können wir über etwas anderes sprechen?“

Dabei kommt es laut Business-Coach Kuschik auf den Tonfall an: Sagen Sie die Sätze nicht vorwurfsvoll, sondern ganz entspannt. Durch die Ich-Botschaft machen Sie klar: Hier geht es um mich und meine Bedürfnisse. Sie drücken damit nicht aus: „Sie sind ja blöd, weil Sie mich in eine Corona-Diskussion verwickeln wollen!“

Kuschik: „Es ist nicht böse, wenn ich sage: Lass uns über etwas anderes reden. Es ist ja auch nicht böse, wenn ich sage: Ich mag kein Blau. Oder: Ich mag Glastische lieber als Holztische.“ Dass viele Menschen davor zurückschrecken, liege an unserer Erziehung. „Keiner möchte als Macho oder als bossy Bitch rüberkommen“, sagt sie. „Wir wollen höflich sein.“ Dabei richte sich die Abgrenzung gar nicht gegen den anderen. Es gehe darum, verantwortungsvoll mit seiner eigenen Lebenszeit umzugehen.

5. Das sagt, glaube ich, mehr über dich als über mich.

Sie stellen Ihre Pläne für die neue Vertriebsstrategie vor und der langjährige Mitarbeiter, der gern mal stänkert, grätscht dazwischen: „Das ist mal wieder so eine Kopfgeburt aus der Chefetage, aber in der Praxis gar nicht umsetzbar.“ Sie könnten sich jetzt aufregen, beleidigt sein, angegriffen fühlen. Oder Sie kontern diesen Angriff ganz locker: „Das sagt jetzt, glaube ich, mehr über dich als über mich.“ Karin Kuschik erklärt: „Mit diesem Satz, entspannt ausgesprochen, machen Sie einen Quantensprung in Richtung Souveränität.“

Das hört sich so einfach an – aber wie setze ich es um?

„Die meisten von uns sind Wissensriesen und Umsetzungszwerge“, sagt Kuschik. Ihre gesammelten Sätze leuchten ein, doch sie tatsächlich anzuwenden, fällt so manchem schwer. Nicht weil sie schwer sind, sondern weil wir denken, dass sie schwer sind.

„Seit mehr als 20 Jahren wollen meine Klienten von mir Tipps haben, wie sie Ihre Erkenntnisse umsetzen können. Und ich antworte immer dasselbe: Indem du es einfach machst!“, sagt sie. In ihrer Coaching-Erfahrung hätten sich die Sätze bewährt: „Die Menschen habe sich meistens im Vorfeld schwer damit getan, haben mehrfach Anlauf genommen. Und danach waren sich alle einig: Das war ja ganz einfach!“

ANZEIGE

Wissen für Entscheider: Der Kyocera Group Blog

Hintergrundinformationen und Wissenswertes zum Dokumenten- und Informationsmangement sowie spannende Einblicke in die Praxis: Das ist der Kyocera Group Blog! Neben Blogbeiträgen und dem Kyocera Podcast finden Sie hier ebenfalls eine umfangreiche E-Book- und Webcast- Bibliothek. Jetzt besuchen unter www.kyocera.blog Lesen >

(<https://ad1.adfarm1.adition.com/redi?>



sid=4648355&kid=5261374&bid=16122524&gdpr=1&gdpr_consent=CPaqHkAPaqHkAAGABCENCTCoAP_
ALzEQAwBDAD8ATsEgEgAIAD8AIYAW4BFADaAMNAeOBCEKARAAUACKAE4AUAAqABYAFcARYAvgBogDgA
wD8AloASkAuYBigDaAHoAeORABgC-
AJwA6kIAEAAQAB8AQwAtyYAgAEUAJwAoABYAFcAvwCWgEvAKPKQCQApAB-
AEMALcA2gDDQGWAPHahCVAGAAigBOAFAAKgAWAA-
ACuAlsAXwCWgEvAMgAacAAA.YAAAAAAAAAAAA)

ANZEIGE

ANZEIGE