ullstein

KARIN KUSCHIK

50 FRAGEN, DIE DAS LEBEN LEICHTER MACHEN

WIE DURCH KLUGE SELBSTFÜHRUNG
GANZ NEBENBEI KLARHEIT ENTSTEHT

Ullstein

FÜR MICH

Für die Zehnjährige, die so gerne nach den
Sternen greifen wollte.
Die Dreißigjährige, die ungeduldig drängelte,
wo die Sterne denn nun sind.
Und für die Fünfzigjährige in mir,
die langsam verstanden hat,
dass sie im eigenen Herzen wohnen.

WAS DRIN IST FÜR SIE

VORWORT 11

EINLEITUNG 15

50 FRAGEN

1 Unter welchen Umständen sind Sie bereit, Ja zu sagen? 21
2 Was würden Sie tun, wenn ich Madonna wäre? 29
3 Worauf möchte ich ab jetzt lieber verzichten? 35
4 Was würde meine beste Version jetzt tun? 42
5 Lohnt sich die Aufregung? 50
6 Was wäre, wenn du dich trauen würdest? 57
7 Wie könntest du das Problem verschlimmern? 64
8 Können wir uns darauf einigen, dass? 71
9 Ah, Sie möchten gerne Patient sein? 78
10 Welcher meiner Werte ist absolut nicht verhandelbar? 86
11 Und was kostet die Uhr für mich? 94
12 Muss es gesagt werden? Jetzt, und wirklich von mir? 100
13 Hin zu, weg von oder Hauptsache, unterwegs? 106
14 Wie werde ich die Situation wohl in einem Jahr einordnen? 113

15 War das ein Vorwurf oder Interesse? 120
16 Was ist das Abwegigste, das ich jetzt tun könnte? 128
17 Wenn die Sache ein voller Erfolg ist, was ist danach anders? 135
18 Wenn Ihr Leben einen höheren Sinn hätte, welcher wäre das? 142
19 Nicht: Soll ich das machen? Sondern: Tut mir das gut? 150
20 Was würdest du tun, wenn du es wüsstest? 157
21 Bereichert dieser Mensch wirklich mein Leben? 164
22 Vermisst du das, was war, oder das, was nie stattgefunden hat? 172
23 Und was hast du davon? 179
24 Würdest du dich selbst eigentlich gern heiraten? 187
25 Haben Sie Lust, mitzumachen? 194
26 Was würden Sie tun, wenn sicher wäre, dass es klappt? 202
27 Sie wirken genervt. Sind Sie genervt? 209
28 Verbessert es meine Situation? 216
29 Was ist es dir wert, dein Problem zu behalten? 222
30 Welche Frage will ich mir am Ende meines Lebens nicht mehr stellen? 229
31 Was ist das Bonbon darin? 237
32 Wann habe ich zum letzten Mal etwas zum ersten Mal getan? 244
33 Was an meinem Verhalten hat Sie eigentlich dazu eingeladen, sich so zu verhalten? 253
34 Würdest du dasselbe sagen, wenn du sicher wärst, dass ich positiv reagiere? 261

35 Auf einer Skala von 0 bis 10, wo stehst du da gerade? 268
36 Was hätte ich getan, wenn ich voll in meiner Kraft gewesen wäre? 274
37 Was genau brauchst du jetzt von mir? 281
38 Bin ich ein Mensch geworden, zu dem ich als Kind gern aufgesehen hätte? 288
39 Was würde die Liebe tun? 295
40 Wenn dein Leben ein Spiel wäre, wo turnst du dann gerade rum? 303
41 Ist Freundlichkeit eine Option für Sie? 309
42 Kann es sein, dass Sie eigentlich etwas anderes sagen wollten? 316
43 Was bin ich mir wert? 323
44 Haben Sie Lust, sich zu entschuldigen? 331
45 Angenommen, über Nacht ist ein Wunder geschehen, woran merkst du das? 339
46 Was davon ist denn jetzt wichtig für mich? 347
47 Wie würden Sie es denn lösen, wenn es mich nicht gäbe? 353
48 Was war wichtiger als Ihr Ziel? 361
49 Was ist das Schlimmste, das passieren kann? 368
50 Wäre heute ein guter Tag, um zu sterben? 375

UND JETZT? 381

THANK YOU 388

ANHANG 393

VORWORT

Es gibt Begegnungen, die einem lange im Gedächtnis bleiben. Es gibt Begegnungen, die einen intellektuell fordern und sogar spirituell wachsen lassen, weil man im Sekundentakt so viel lernt, dass einem ganz schwindelig wird. Und dann gibt es Begegnungen, von denen man sich wünscht, dass sie niemals enden. Auf Karin Kuschik trifft alles gleichermaßen zu. Wer schon einmal das Glück hatte, sich mit ihr zu unterhalten, wird mir zweifellos zustimmen. Karin ist eine Naturgewalt mit einem kraftvollen und strahlenden Selbstbewusstsein, das niemals arrogant, sondern stets liebevoll flapsig daherkommt. Das hat mich von der ersten Sekunde an fasziniert.

Auf jede noch so absurde Frage scheint Karin eine passende Antwort im Gepäck zu haben, und Gnade dem, der versucht, sie rhetorisch aufs Glatteis zu führen. Ich würde meine 50 Cent immer auf Karin setzen. In diesem wunderbaren Buch teilt sie ihre wertvollsten Erfahrungen und viel mehr als 50 kluge Fragen, damit auch wir ein bisschen souveräner und schlagfertiger durch unsere Welt spazieren. Was für ein kostbares Geschenk!

Um etwas besser zu verstehen, wer Karin Kuschik ist und wie sie tickt, möchte ich eine kleine Anekdote teilen, die sie mir anvertraut hat, als sie zu Gast in meinem Pod-

cast war. Die Folge war, nebenbei bemerkt, die meistgehörte des Jahres. Auch das sagt einiges über ihre herausragende Strahlkraft aus.

Ende der Achtzigerjahre landete Karin in Westberlin. Als junge Studentin und BAföG-Empfängerin war das Geld knapp, die Miete bezahlte sich nicht von selbst, also durfte sie sich einen Job suchen. Karin ging die Sache recht pragmatisch an und überlegte sich, wo man Tag und Nacht arbeiten könnte. Ziemlich schnell wanderten ihre Gedanken zum Radio, schließlich läuft dort nonstop Musik, und als Tochter eines Musikers wäre das doch eine tolle Sache. Doch wann immer sie von ihrem Vorhaben erzählte, bei 94,3 RIAS 2, dem coolsten Radiosender der Stadt, zu arbeiten, wurde sie ausgelacht: »Da brauchst du dich gar nicht erst bewerben, ohne Beziehungen geht da gar nichts.« Karin lacht, als sie mir im Gespräch davon erzählt. »Wenn ich solche Sätze höre, werde ich hellwach und denke mir: Das ist doch super. Wenn das alle glauben, bewirbt sich ja keiner! Da habe ich also gute Chancen.« Sie findet auch, dass ein Nein oft mehr über den Menschen aussagt, der daran glaubt, als über die Sache selbst. »Wenn jeder sofort beim ersten Nein aufgegeben hätte, hätten wir bis heute kein Licht und würden immer noch auf dem Boden rumkrabbeln, anstatt aufrecht zu laufen.«

Karin sucht sich also die Adresse des RIAS-Funkhauses in Berlin-Schöneberg heraus und stellt sich eines Morgens gut gelaunt beim Pförtner vor. »Karin Kuschik, guten Morgen! Wer ist denn bitte der Personalchef im Haus?« Der Pförtner schaut grimmig. »Dett is Herr Gorjup, wieso?«

»Genau zu dem möchte ich dann gern«, meint Karin und schickt ihr freundlichstes Lächeln hinterher. »Ham Se ’n Termin? Ohne läuft hier nämlich jar nüscht!«, sagt widerwillig der Pförtner. »Habe ich leider nicht. Können Sie mir denn seine Nummer geben?« Karin bleibt dran. Vielleicht auch nur, um sie schnell wieder loszuwerden, schreibt ihr der Pförtner die Durchwahl des Personalchefs auf einen Zettel.

Keine zwei Minuten später steht Karin in der Telefonzelle direkt vor dem Funkhaus und wählt die Nummer. »Karin Kuschik, hallo! Herr Gorjup? Schön, dass ich Sie erreiche. Ich möchte mich gern bewerben.« »Ah ja, als was denn?«, kommt es vom anderen Ende der Leitung. »Weiß ich noch gar nicht. Also, ich studiere Publizistik, Theater-, Film- und Fernsehwissenschaft und Philosophie.« »Na, Sie sind ja lustig! Sie müssen doch wissen, wofür Sie sich bewerben.« »Kann ich gar nicht wissen«, kontert Karin blitzartig. »Ich kenne die Berufe im Sender doch nicht! Aber ich freue mich total, wenn Sie eine Idee haben. Ich bin jedenfalls wissbegierig, kommunikativ, gut in Englisch und habe eine extrem schnelle Auffassungsgabe.« »Wann können Sie denn kommen?«, fragt der Personalchef, und darauf Karin: »Na – jetzt? Ich stehe draußen in der Zelle.« In dem Augenblick schiebt jemand im Erdgeschoss die Gardine zur Seite und blickt zur Telefonzelle. Karin winkt. »Sie sind mir ja eine! Na gut, dann kommen Sie mal rein.«

Der Pförtner staunt nicht schlecht, als ihn wenig später die gut gelaunte junge Frau erneut begrüßt: »Karin Kuschik, guten Morgen! Ich habe einen Termin bei Herrn Gorjup.«

Eine Szene wie aus einem kitschigen Hollywoodfilm. Dass kurz darauf ihre Radiokarriere tatsächlich genau bei diesem Sender beginnt, muss ich wahrscheinlich nicht extra erwähnen. Einfach typisch Karin! Geht nicht, gibt's bei ihr nicht. Denn ist etwas denkbar, dann macht sie es auch.

Diese kleine Geschichte, die so sinnbildlich für Karins Leben und Wirken ist, hat mich erneut daran erinnert, dass man sich von seinen Ideen, Vorstellungen und Träumen niemals verabschieden darf, auch wenn die Anfänge schwer sind und kaum jemand an einen glaubt. Heute weiß ich, dass all die Hürden auf dem Weg dazugehören. In Wahrheit sind es nämlich genau diese Hürden, die unseren Weg definieren. Es stehen auch niemals die Besten ganz oben, sondern die, die ein Nein nicht gelten lassen und es stets neu versuchen.

Und eben auch diejenigen, die anfangen zu fragen, wo andere längst aufgegeben haben. Wunderbare Fragen, die das Leben leichter machen, sind in diesem Buch versammelt. Es hat so viel Spaß gemacht, sie zu lesen, zu staunen und zu lernen. Viel Spaß damit! Ich freue mich schon jetzt auf unseren zweiten Podcast.

In Liebe

Lars Amend
Bestsellerautor

EINLEITUNG

Vier Jahre lang habe ich dichtgehalten, das Geheimnis gewahrt und mir selbst die Daumen gedrückt, dass niemand meinen Titel klaut, bevor ich damit rausgehe. Happy to say, es hat geklappt! Darf ich vorstellen? 50 FRAGEN, DIE DAS LEBEN LEICHTER MACHEN. Die Idee zu diesem Buch war sogar noch vor den 50 SÄTZEN da – was auch kein Wunder ist. Denn über zwanzig Jahre habe ich in zwei Berufen gearbeitet, in denen kluge Fragen alles sind. Als Moderatorin und auch als Coach ist man ohne sie aufgeschmissen. Aber wie das manchmal so ist – das 50-SÄTZE-Buch hat sich vorgedrängelt, und so reiche ich nun in einem zweiten Wurf gern nach, was mir schon immer sehr am Herzen lag: die wunderbare Kraft der Fragen.

Ich habe mal grob überschlagen: Nach Tausenden von Interviews, Vorgesprächen, Coachings und Auftragsklärungen komme ich locker auf 30.000 Fragen, vermutlich eher mehr. Das prägt natürlich. Wenn mich jemand nach einem Ausweg fragt, ist mein erster Impuls daher selten ein schlagfertiger, entwaffnender Satz, auch wenn sich viele genau das von mir wünschen. »Hast du mal einen coolen Satz, Karin?« Wie oft ich das schon gehört habe … »Stell lieber eine Frage!«, war dennoch meist mein Tipp, denn Fragen haben Superpower. Für mich sind sie das

stärkste rhetorische Tool – sie bringen uns so schnell voran! Fragen führen, stoppen, verbinden, verwundern. Sie öffnen Räume, wo vorher nicht mal Türen waren.

Ich erinnere mich an ein Interview mit dem Hirnforscher Eric Kandel. Er erzählt darin, dass ihn seine Mutter nach der Schule nie gefragt hat: »Na, was hast du heute gelernt?« Sie wollte immer wissen: »Welche Fragen hast du heute gestellt?« Hat mir gefallen. Und ihm offenbar auch, denn der kleine Eric war dadurch motiviert, auch weiterhin Fragen zu stellen und so ständig dazuzulernen. Scheint sich ausgezahlt zu haben: Kandel wurde Neurowissenschaftler und Psychiater und im Jahr 2000 auch Nobelpreisträger. Heute ist er 95 Jahre alt – und Fragen stellt er immer noch.

»Wer fragt, der führt!«, rufen uns Kommunikationsbücher entgegen, und das stimmt ja auch. Fragen bestimmen das Gespräch. Ganz klar geben sie die Richtung vor – wer fragt, sitzt am Drücker. Ist wie beim Tennis: Wer Aufschlag hat, ist klar im Vorteil, bestimmt, wohin der Ball fliegt und wohin der andere rennen soll. Mit Worten ist das ebenso. Wer im Gespräch aufschlägt, dem antworten wir. Da sind wir alle folgsam. Wir lassen uns mit Fragen führen, ob wir wollen oder nicht. Es erfordert ein immens hohes Bewusstsein, diesem Impuls zu widerstehen, denn wir sind schlicht so aufgewachsen. Von Stunde null an wurden wir mit Fragen bombardiert: »Bist du mein kleiner Schatz?«, »Na, hast du Hunger?«, »Wie alt bist du denn?«, »Und wie heißt du?«, »Gehst du schon in die Kita?«, »In welcher Klasse bist du denn?« Und wenn wir dann endlich in

einer Klasse sind: »Was ist drei mal zwölf?«, »Die Hauptstadt von Peru?«, »Die Vergangenheitsform von *to be*?«, »Die Wurzel aus 200?« Unser ganzes Kinderleben lang wurden wir von Fragen durchlöchert. Kein Wunder, dass wir reflexartig parieren. Wir kommen gar nicht auf die Idee, dass wir auch schweigen könnten – und liefern lieber ab.

Das Wunderbare ist: Die Qualität einer Frage bestimmt die Qualität der Antwort. Schon mit unserer Formulierung nehmen wir also Einfluss aufs Geschehen: »Wie geht es dir?« zum Beispiel ist eine seichte Frage, die nicht viel vom anderen verlangt. Mit einem dahingemurmelten »Gut« würde sie sich glatt zufriedengeben. Wer Lust auf gehaltvolle Gespräche hat, braucht schon andere Formulierungen, um das rhetorische Nichtschwimmerbecken zu verlassen. Etwa: »Was müsste jetzt passieren, damit es dir so richtig gut geht?« Merken Sie den Unterschied? Ein wunderbarer Startschuss zu einem echten Austausch wäre das. Ähnliche Absicht – völlig andere Liga. Und überall gut einsetzbar: unter Freunden oder Paaren, für Coaches und Therapeuten, Eltern mit ihren Kindern. Auch Führungskräfte und Mitarbeiter kommen damit schnell voran.

Dieses Buch enthält viele kluge Fragen. Ein regelrechtes Casting habe ich veranstaltet, um die 50 Akteurinnen zusammenzustellen. Kann man ein Inhaltsverzeichnis noch öfter umwerfen? Das Schöne ist: Nur die Besten haben es dadurch ins Buch geschafft. Fragen, die sich bewährt haben, die Gutes bewirken konnten, zu denen ich eine starke Geschichte erinnere – und manchmal auch ein Wunder. Es ist schon berührend, wenn mir Coachees oder

Freunde nach Jahren auf einmal zuraunen: »Diese Frage hat mal mein Leben verändert!«

Wir laden unser Gegenüber durch Fragen immer zum Denken ein – das gilt auch für den eigenen Kopf. Und so können Sie die meisten Fragen aus diesem Buch anderen stellen *und* auch ganz wunderbar sich selbst. In beiden Fällen gilt: Wer fragt, verlässt die Tribüne und betritt die Manege.

Manche Fragen im Buch sind Einladungen zu mehr Nähe, andere sind knallrote Stoppschilder. Es gibt Deeskalations-Tools darunter, Testballons und Tiefseetaucher. Einige Fragen hüpfen scheinheilig vorbei und entfalten erst im Nachgang ihre Kraft. Andere marschieren stolz als Fahnenschwenkerin vorweg.

Gut möglich, dass Sie beim Lesen öfter mal innehalten und das Buch zuklappen wollen, weil Sie sich die Frage erst mal selbst beantworten möchten. Ist pure Absicht. Manchmal wird es ganz schön tief – denn auch vor den großen Fragen des Lebens macht dieses Buch nicht halt.

Es könnte sein, dass Sie nach dem letzten Kapitel plötzlich selbst Ihr bester Coach geworden sind – zumindest Meister im Reflektieren. Obwohl, vielleicht fangen Sie ja auch mit Frage 50 an? Denn wie in jedem meiner Bücher gilt auch hier: Sie können entscheiden, was Sie wann lesen wollen. Springen Sie zwischen den Fragen ruhig munter hin und her, lesen Sie chronologisch oder schlagen Sie das Buch irgendwo auf. Sie können auch von hinten starten – so ging es nämlich mir: Frage 50 habe ich tatsächlich zuerst geschrieben. Dann kam Nummer drei, und weiter

ging's im Zickzackstil. Ich habe mir einfach vorgeknöpft, was zur momentanen Stimmung passte. Das ist der Vorteil, wenn jedes Kapitel in sich abgeschlossen ist.

Als Leserin liebe ich übrigens Anhang-Kapitel. Freut mich immer, wenn Autoren so vorausschauend sind, mir das Googeln zu ersparen. Selbstredend also, dass es auch hier ein Service-Kapitel gibt. Wenn Sie also beim Lesen denken »Wer ist das denn? Nie gehört!«, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass schon am nächsten Wort ein Sternchen klebt. Mein Tipp für Anhang-Lover: Lesen Sie die Geschichten lieber trotzdem in einem Rutsch und springen Sie erst nach dem Kapitel nach hinten. Ich schreibe meine Texte nämlich auf Rhythmus. Sie werden das merken, oder Sie wissen es schon. Sackhüpfen würde bloß die Melodie verderben.

Beim Gendern bin ich oldschool geblieben und gerne auch mal inkonsequent. Auf Sternchen, Doppelpunkt und großes I verzichte ich bewusst, auf Doppelnennungen erst recht. Meiner Leidenschaft für Rhythmus und der Freude am Fabulieren stünde das nur hochhausgroß im Weg. Diese Entscheidung will also kein Statement sein – sie sagt rein gar nichts über meine Haltung aus. Ich meine immer alle Menschen. Und ganz sicher auch Sie.

Wie wunderbar, dass Sie sich für meine 50 FRAGEN entschieden haben! Sie kommen Ihren Mitmenschen damit ein großes Stück näher – sich selbst übrigens auch. Weniger Auseinandersetzungen, mehr Miteinander. Weniger Diskutieren, mehr Unterhalten. Mehr Verstehen, weniger Durchboxenmüssen. Mehr Ruhe und Frieden und weni-

ger Stress – das ist mein Ziel. Die Macht der Sprache ist dafür ein wunderbarer Hebel. Denn starke Worte stärken Unterhaltungen, das stärkt dann die Erkenntnis – und starkes Selbst heißt starke Welt.

Was freue ich mich, dass Sie gleich Ihr erstes Kapitel lesen. Was bin ich gespannt auf Ihre Reise. Los geht die wilde Fahrt!

1
UNTER WELCHEN UMSTÄNDEN SIND SIE BEREIT, JA ZU SAGEN?

»Ich hab mein Traumhaus gefunden! Alles, alles, ALLES ist, wie ich es haben will! Es ist verrückt, Manifestieren funktioniert wirklich!« Anja ist so aufgeregt, dass sie fast durch den Hörer springt. »Nur zwanzig Minuten vom Sendlinger Tor und mitten in der Natur. Fünf Meter weiter ist ein See! Sieht aus wie bei Pippi Langstrumpf, nur in aufgeräumt. I drah duuurch!«, ruft sie theatralisch auf Bayerisch, das macht sie sonst nie.

Detailverliebt dokumentiert meine Freundin die Beweislage fürs neue Glück: architektonische Finessen, ausufernder Garten, Wunschnachbarn. Sie schwärmt, bis die Stimme Rutschbahn fährt und in der natürlichen Tonlage landet.

»Wo ist der Haken?«, frage ich. »Kein Haken, alles perfekt!«, versichert Anja, und wir wissen beide, dass das nicht

stimmt. Es stellt sich heraus, dass Villa Kunterbunt nur für drei Jahre zu haben ist, dann kommen die Eigentümer aus Schweden zurück. Nicht schlimm, findet meine Freundin, sie kennt schon ein Pärchen, das für drei Jahre in ihre Wohnung ziehen würde, und überhaupt, das gibt ihrer neuen kleinen Familie – Mann, Baby, Hund – die Gelegenheit, Hausbesitzer auf Probe zu spielen. Wer weiß denn auch, ob ihr der Lärm, die Touristen und der Matcha Latte aus der Maxvorstadt nicht doch irgendwann fehlen?

»Wo liegt dann das Problem?«, will ich wissen und erfahre, dass die Eigentümer von Anjas Wohnung Untervermietung auf keinen Fall dulden. Sie müsste also kündigen, und das traut sie sich nicht. Die schöne Altbauwohnung ist unschlagbar günstig und ein guter Back-up-Plan.

»Was soll das heißen, Sie *dulden* es nicht?«, frage ich, denn ein Nein sehe ich ja eher als Gesprächseinstieg. Das weiß natürlich auch Anja und blockt sofort ab: »No, no, no, Karin! Nein heißt wirklich *Nein* diesmal, da sind die Vermieter ganz klar. Hier hilft kein kluges Sätzchen mehr.« Während Anja auf ihrem Unglück besteht, bin ich kurz versucht, gekränkt zu sein, entscheide mich dann aber doch dafür, mich unbeliebt zu machen, denn natürlich schwebt mir ein »Sätzchen« vor, konkreter eine Frage – der Ball liegt viel zu nah vorm Tor.

»Nein heißt Nein?! Mal ehrlich, Anja, ist gar nicht so entscheidend, wozu die Eigentümer Nein sagen. Wichtiger ist doch, wozu sie Ja sagen könnten!« Und so schenke ich meiner Freundin eine einfache, klare, direkte Frage, die sehr zielorientiert ist und alles links liegen lässt, was einer

Lösung im Weg steht: UNTER WELCHEN UMSTÄNDEN SIND SIE BEREIT, JA ZU SAGEN?

Der erwartete Protest bleibt überraschenderweise aus, irgendwas scheint Anja zu gefallen. Wie ich später erfahre, ist es die Tatsache, dass die Frage das Problem so unerwartet ausblendet. Augenblicklich knipsen wir damit das Licht aus und werfen zur selben Zeit einen Scheinwerfer an, den wir gezielt nur auf die Lösung richten – in Anjas Fall, auf eine positive Antwort.

Spüren Sie, wie die Kapitelfrage den Fokus sofort verschiebt? »Wer fragt, der führt«, wird hier besonders deutlich. Sie führt ganz vorbildlich, diese unaufgeregte, sachliche Frage. Präzise lenkt sie die Vorstellungskraft unseres Gegenübers genau dahin, wo es uns guttut: weg von den Einwänden, hin zu den Möglichkeiten. Sie lässt anderen Scheuklappen wachsen, die die Bedingungen, unter denen ein Nein stattfinden könnte, komplett ausblenden.

UNTER WELCHEN UMSTÄNDEN SIND SIE BEREIT, JA ZU SAGEN? In entspanntem Tonfall steht uns die Frage gleich noch mal so gut. Einen Tick zu selbstbewusst heraustrompetet, klingt sie nämlich aufdringlich, nach einem Touch zu viel Verkaufsjargon. Der »Apfelschorlen-Ton« gilt hier also einmal mehr. Ich habe den Begriff im 50-SÄTZE-Buch eingeführt; bestimmt wird er noch öfter fallen. Was ich damit meine: Lassen Sie Ihre Worte ruhig wie nebenbei klingen, als hätten Sie mal eben kurz was nachbestellt: »Ich nehm dann noch ’ne Apfelschorle.« Je schwächer die

Betonung, desto stärker wirken Sätze – ist bei Fragen ebenso.

Anja und ihr Mann nehmen die Frage jedenfalls mit ins Gespräch. Erst Gegenargumente anhören, dann Verständnis zeigen, und im dritten Schritt nach Lösungen fragen, das ist der Plan.

Zwei Stunden nach dem Termin höre ich meine Mailbox ab und grinse vor mich hin. Die Angelegenheit war ruckzuck vom Tisch, erzählt Anja begeistert. Unter welchen Umständen die Vermieter bereit waren, Ja zu sagen? Wenn sichergestellt ist, dass Anja keinen Profit aus der Untermiete schlägt. Das sollte sie versprechen und auch unterschreiben.

What? Da wäre sie im Leben nicht draufgekommen! So einfach ist der Fall zu lösen? »Machen wir gerne«, meint Anja erlöst. Sie hatte nie vor, sich ein Zweiteinkommen als Zwischenvermieterin aufzubauen. Die hochhausgroße Sorge der Eigentümer war damit in zwei Minuten vom Tisch. Wunsch Nummer zwei: »Wir müssten die neuen Mieter kennenlernen, *und* sie dürfen die Wohnung nicht verändern.« Das waren sie schon, die Ausschlusskriterien aus Vermietersicht. Was ist eigentlich aus »Nein heißt wirklich Nein« geworden?!

Ich hoffe, diese Geschichte inspiriert Sie, sich nie wieder von einem Nein beeindrucken zu lassen. Ja, es gibt auch Absagen, die Absagen bleiben – habe ich natürlich auch erlebt. Doch meistens gibt es Lösungen. Und fast immer ist eine Lösung die Antwort auf eine kluge Frage.

UNTER WELCHEN UMSTÄNDEN SIND SIE BEREIT, JA ZU SAGEN? Eine Frage, die wunderbar zu der Analogie mit dem Glas passt, in dem sich fünfzig Prozent Wasser befinden – es ist gleichzeitig halb leer und halb voll. Die Frage ist also nicht »Wie viel befindet sich im Glas?«, sondern: Wie bewerte ich die Menge im Glas? Bezogen auf ausweglose Situationen bedeutet das: Wie wollen Sie mit einem Nein umgehen? Lassen Sie es als letztes Wort gelten, oder interpretieren Sie es als Gesprächseinstieg? Die eine Sicht stimmt, die andere auch – wer fühlt, hat nun mal recht.

UNTER WELCHEN UMSTÄNDEN SIND SIE BEREIT, JA ZU SAGEN? war auch im Land der unbegrenzten Möglichkeiten, für die die USA ja bis vor Kurzem standen, von jeher eine Top-Frage. Mit dieser Einstellung werden Träume wahr. Millionen *Vom-Tellerwäscher-zum-Millionär*-Geschichten gibt es, und etliche sind *bigger than life*. Der kometenhafte Erfolg der *Rocky*-Filme gehört eindeutig dazu. Bevor Sylvester Stallone* nämlich zum berühmtesten Boxer der Filmgeschichte wurde, hat er ein Durchhaltevermögen bewiesen wie Rocky Balboa in allen sechs Filmen zusammen. Ein Jahr lang tingelt Sylvester Stallone kurz vor der Obdachlosigkeit mit seinem *Rocky*-Drehbuch von Studio zu Studio und kassiert nach eigenen Angaben mehr als 1000 Absagen. Zwar gefällt einigen Studios das Drehbuch, aber der unbekannte Sly in der Hauptrolle? Bitte nicht! Stallone ist zu der Zeit so pleite, dass er sogar seinen Hund verkauft, weil er sich das Futter nicht mehr

leisten kann. Vierzig Dollar bekommt er für ihn. Die 360.000 Dollar fürs Drehbuch lehnt er trotzdem ab: *Rocky* gibt es nur mit ihm in der Hauptrolle oder eben gar nicht! Ist mal eine Haltung.

Irgendwann überzeugt Stallone *United Artists* dann doch von seinem Plan und zerrt seine halbe Familie vor die Kamera, denn Geld für kleine Rollen ist bei der Lowbudget-Produktion nicht auch noch drin. Der Rest ist Geschichte: *Rocky* gewinnt drei Oscars, wird ein Welterfolg und Stallone über Nacht zum Star.

Was klingt wie ein Hollywood-Blockbuster, ist nur die Story dahinter. Cherry on top: Nach seinem gigantischen Erfolg hat Stallone seinen Hund zurückgekauft – für 15.000 Dollar. Und auch der Bullmastiff macht prompt Karriere: Gleich in drei *Rocky*-Filmen verkörpert er den Hund der Hauptfigur.

Fang niemals an aufzuhören. Hör niemals auf anzufangen. Wenn Mister Stallone diesen Spruch mal nicht inhaliert hat! Mit anderen Worten: Wenn Ihnen etwas wichtig ist, bleiben Sie besser dran, und stellen Sie die richtige Frage: »Unter welchen Umständen bin ich bereit, das Drehbuch zu verkaufen?«, zum Beispiel. Sylvester Stallones Antwort war unverhandelbar: Nur wenn ich die Hauptrolle bekomme. Punkt. Aufgeben war für ihn keine Option.

Ich liebe solche Geschichten. Bei meinem ersten Hörbuch war es ähnlich. »Wenn Hörbuch, dann selbst sprechen«, fand ich. Denn auch wenn ich das noch nie gemacht hatte – es fühlte sich einfach richtig an. Und siehe

da, heute hat das Audiobuch Platin-Status. Bin nicht sicher, was mich mehr freut: die beiden goldenen Schallplatten oder dass ich immer an das Gold in mir geglaubt habe. Das möchte ich Ihnen jedenfalls dringend ans Herz legen: Bitte dem inneren Schatz vertrauen, auch wenn Sie damit vielleicht erst mal allein dastehen.

Es lohnt sich, dranzubleiben, vor allem an uns selbst. Denn wie die *Rocky*-Story zeigt, taugt die Kapitelfrage, wie viele andere im Buch, auch wunderbar als Selbstgespräch: UNTER WELCHEN BEDINGUNGEN BIN *ICH* BEREIT, JA ZU SAGEN? Sie dürfen echt und mutig sein, um Ihre Antwort zu finden. Welchen Preis sind Sie bereit zu zahlen? Was ist für Sie verhandelbar und was auf keinen Fall?

Vielleicht wollen Sie die Kapitelfrage auch umformulieren – jeder spricht ja nun mal anders, und gute Fragen dürfen passen wie ein Schuh, den man im Laden direkt anbehalten will. Einfach Preisschild ab und go!

»Was meinen Sie, unter welchen Bedingungen kommen wir doch noch zusammen?« ist eine schöne Alternative, oder: »Was brauchen Sie, um Ja zu sagen?«, »Was müsste passieren, damit Sie ein gutes Gefühl bei unserer Zusammenarbeit haben?«, »Was soll sich ändern, damit Sie zustimmen?« Oder eben: UNTER WELCHEN UMSTÄNDEN SIND SIE BEREIT, JA ZU SAGEN? Im Klang unterscheiden sie sich, doch in der Wirkung sind alle Fragen gleich: Sie richten das Spotlight fokussiert nur auf die Lösung – zielorientierter wird es nicht.

Anja ist übrigens nie eingezogen ins schöne Pippi-Langstrumpf-Haus. Sie ist in der Maxvorstadt geblieben, mit Mann und Kind und Hund. Manchmal kommt einfach das Leben dazwischen. Aber die schöne Jackpot-Frage hat sie seitdem immer dabei. Ganz oft konnte sie die in Verhandlungen entspannt aus dem Ärmel zaubern. Nur drei Sekunden dauert diese Frage, und so mancher hat sich damit einen Umweg von drei Jahren erspart.

Die Frage erinnert uns daran, dass es nicht unbedingt darauf ankommt, welche Karten wir im Leben bekommen haben. Entscheidend ist, wie wir unser Blatt spielen. Was sind meine Möglichkeiten? Wie stehen die Chancen? Was ist drin für mich, und wie kann ich das Blatt noch wenden? Um das herauszufinden, ist UNTER WELCHEN UMSTÄNDEN SIND SIE BEREIT, JA ZU SAGEN? ein wunderbarer Testballon.

WANN SICH DIESE FRAGE BESONDERS LOHNT?

Wenn Sie rauskriegen möchten, unter welchen Bedingungen Sie zusagen wollen. Wenn Sie Ihr Ziel erreichen wollen. Wenn Sie sichergehen wollen, dass eine Absage auch wirklich eine Absage ist.

2
WAS WÜRDEN SIE TUN, WENN ICH MADONNA WÄRE?

»Eindeutig Mallorca-Akne!«, sagt Dr. Wieprecht, der die Urlaubsvertretung für meinen Hautarzt übernommen hat, und schiebt die fahrbare Lupe beiseite. »Ich war gar nicht auf Mallorca«, entgegne ich und reibe an meinem Kinn. »Das ist nur der Name für diese spezielle Form der polymorphen Lichtdermatose«, winkt er ab. Nee, klar, denke ich und frage mich, wieso Ärzte das Fachsimpeln nicht sein lassen können. Bin ja keine Kollegin, die auf dem Dermatologenkongress gerade in derselben Arbeitsgruppe gelandet ist. Ich frage also weiter und erfahre, dass die roten Knötchen in meinem Gesicht eine Reaktion auf übermäßige UV-Strahlung sind, in Kombination mit fetthaltigen Sonnencremes und After-Sun-Produkten.

»Beim letzten Mal haben Sie was anderes diagnostiziert«, erinnere ich ihn und werde etwas weinerlich, denn

ich fühle mich seit zehn Tagen wie in einem Kostümfilm aus dem 19. Jahrhundert. Die gesamte Kinnlinie ist entzündet; ich sehe aus, als hätte ich einen dieser furchtbaren Retro-Bärte, die gerade wieder in Mode sind. Mein neuer Arzt sieht das entspannt. »Mit entsprechender Reinigung und ohne Sonne ist das in ein paar Wochen von allein wieder weg«, meint er. In ein paar *Wochen*?! Nicht sein Ernst.

»WAS WÜRDEN SIE TUN, WENN ICH MADONNA WÄRE?«, sage ich unvermittelt und überrasche uns beide mit dieser Frage, die eher nach einem Ausrufezeichen klingt. »Bitte?« Dr. Wieprecht sieht von seinem Computer auf. »Ja, was würden Sie machen, wenn ich Madonna wäre und das Wartezimmer draußen ist voller Reporter, die alle wissen wollen, wieso ich immer noch so aussehe und ob das bis zu meinem Auftritt nächste Woche weg ist?« Pause. »Treten Sie denn nächste Woche auf?« Ich bin erstaunt. Steigt er jetzt wirklich in das Spiel mit ein? »Als Madonna schon«, sage ich überzeugt. »Ja *dann*«, holt er aus und lehnt sich mit Blick zur Decke zurück, »dann würde ich eine recht kostspielige medizinische Kosmetikbehandlung mit Rotlicht und hoch dosierten Produkten vorschlagen. Eine Kollegin von mir bietet das in ihrer Praxis am Ku'damm an. Die haben da ganz andere Möglichkeiten.«

Aha, alle Achtung. Na, mit dieser Antwort kann ich leben. Verblüfft sehe ich zu, wie sich der Doktor auf einmal ins Zeug legt. Prompt ruft er die empfohlene Ärztin an, und ich muss schmunzeln, als er ein bisschen Termindruck aufbaut: »Nein, das darf vorher klappen. Die Patientin hat bald einen wichtigen Auftritt.« Der Rest ist schnell erzählt:

Termin bekommen, langwierige Behandlung mit dicker grüner Paste hinter mich gebracht, erfolgreich Mallorca-Akne bekämpft, ganz ohne Mallorca. Und bei meinem Auftritt, den ich übrigens wirklich hatte – allerdings vor dem Vertriebsteam einer Staubsaugerfirma –, sah meine Haut dann wieder »Like a virgin« aus, Madonna sei Dank.

Die wundersame Kraft der hypothetischen Frage. »Stellen Sie sich einmal vor, Sie würden …«, »Angenommen, Sie wären …«, oder eben: WAS WÜRDEN SIE TUN, WENN ICH MADONNA WÄRE? Im Coaching bewirken solche Szenario-Fragen immer einen schnellen Twist, das Blickfeld weitet sich dadurch ja augenblicklich. In einem Was-wäre-wenn-Szenario verlassen wir instinktiv unser vertrautes Karussell und denken plötzlich außerhalb der Box. Eine spielerische Transformationskraft ist das. In diesem Buch serviere ich Ihnen gleich mehrere Szenario-Fragen. Sie können damit eigene Themen kreativ klären und auch Ihren Mitarbeitern, Kindern oder Klienten ganz wunderbar auf die Sprünge helfen.

Wie groß die Schlagkraft einer hypothetischen Frage ist, zeigt sich sehr eindrücklich vor allem dann, wenn uns die Frage zum Verhängnis wird. Ein krasses Beispiel: Immer wieder werden Fehlurteile bekannt, die zustande kommen, weil sich unschuldig Angeklagte im Verhör oder vor Gericht dummerweise darauf einließen, negativen Szenario-Fragen nachzugeben, wie etwa: »Angenommen, Sie hätten die Frau *doch* umgebracht, unter welchen Umständen hätte das passieren müssen?«

Die Versuchung, hypothetischen Fragen nachzugeben, ist enorm groß – das weiß natürlich auch die Staatsanwaltschaft. Und so passiert es schon mal, dass ein Angeklagter, der sich in die Enge getrieben fühlt, irgendwann »Nur im Zustand geistiger Umnachtung!« schreit, vielleicht einfach, damit endlich Ruhe ist. Besonders in einem Land mit Jury-System kann das jedoch fatale Folgen haben, und so landete gerade in den USA schon so mancher unschuldig hinter Gittern, was oft erst Jahre später rauskommt und manchmal leider nie.

Natürlich geht es mir ausschließlich darum, Fragetechniken in bester Absicht einzusetzen – für Klarheit und Leichtigkeit. Und dennoch gingen manche Klienten beim Thema Fragetechnik schon auf die Barrikaden. »Das ist doch manipulativ!«, hat mal ein Wirtschaftsprüfer in einem »Wer–fragt–der–führt«-Workshop ganz aufgeregt moniert. Wenn Skepsis einen hohen Stellenwert einnimmt, kann das offenbar so wirken. Ich hatte damals zwei Antworten parat. Erstens: »Natürlich ist das manipulativ«, und zweitens: »Natürlich ist es das nicht.« Wahr ist vermutlich eher, dass *alles* zwischen »Guten Morgen« und »Gute Nacht« manipulativ sein kann – *wenn* eine böse Absicht dahintersteht. Es kommt also auf die Haltung an. Und wenn die aufrichtig ist, ist jedes Tool das richtige.

Ist also WAS WÜRDEN SIE TUN, WENN ICH MADONNA WÄRE manipulativ? Na klar, und zwar im besten Sinn. Ganz gezielt kann Sie diese Promi-Frage vor allem im Businesskontext voranbringen, wenn Ihnen Dienstleister

nämlich eine Behandlung verwehren, die Ihnen aus Ihrer Sicht klar zusteht.

Eine Schauspielerin, nennen wir sie Ava, hat mir im Coaching einmal höchst aufgewühlt eine Geschichte erzählt, die förmlich nach Madonna schrie. Die Verödung von ein paar Besenreisern an ihren Beinen war offenkundig zur Odyssee geworden: Lasern, Venenziehen, Veröden, Stützstrumpfhose, repeat. Am Anfang ging es nur darum, eine Handvoll dieser Gefäßsternchen loszuwerden, und als das misslang, weil danach mehr Äderchen als vorher sichtbar waren, hat sie das Thema innerhalb von zwei Jahren mit steigender Verzweiflung verschlimmbessert. Am Ende landete sie bei einem Phlebologen, der viel versprochen hatte und stattdessen mit einer neuartigen Mikroschaum-Technik die Maserung der Mecklenburgischen Seenplatte auf Avas linker Wade hinterließ. Weinend saß sie vor mir und fühlte sich vollkommen ausgeliefert: »Was soll ich denn sagen, wenn ich übermorgen wieder bei diesem Arzt bin, Karin. Was?!«

Zwei Tage später. »Da kann man nichts machen«, meint kopfschüttelnd der Phlebologe. Ava fasst ihren Mut zusammen: »WAS WÜRDEN SIE DENN TUN, WENN ICH MADONNA WÄRE?« Er sieht sie an und schweigt. »Würden Sie mich dann auch aufgeben?!«, legt sie nach. Mit ernstem Blick die Antwort: »Dann würde ich den Weg mit Ihnen zu Ende gehen. Sie sind nicht allein.« Ava muss schlucken. Was das konkret heißt, will sie wissen, da antwortet Mister Mikroschaum: »Ich würde einfach alles tun,

damit Sie wieder schöne Beine haben.« »Und würden Sie das Madonna in Rechnung stellen?«, fragt meine Klientin beherzt. »Natürlich nicht. Das geht aufs Haus«, meint schmunzelnd der Phlebologe. »Gut zu wissen«, schiebt die Schauspielerin nun hinterher: »Ich bin nämlich Madonna.«

Ich spule mal kurz vor zum Happy End: Was immer an Avas Waden rumgedoktert wurde, man sieht es heute nicht mehr. Denn nach sieben Monaten waren ihre Beine endlich wieder schön.

WAS WÜRDEN SIE TUN, WENN ICH MADONNA WÄRE? Oder Helene Fischer, Brad Pitt, Barbara Schöneberger? Wandeln Sie die Frage gerne ab. Die Wahrscheinlichkeit, damit voranzukommen, ist hoch, weil Sie sich mitten im Problem entscheiden, nicht mehr hauptsächlich die Ärztin, den Kundenbetreuer oder die Kollegin in Ihrem Gegenüber zu sehen, Sie appellieren an den Menschen *hinter* der Funktion. Und egal, wie betriebsblind sich jemand vielleicht gerade gibt, wenn Sie sein Herz ansprechen und zusätzlich die Wichtigkeit betonen, die das Thema für Sie hat – Madonna! –, kann die Lösung schon hinter der nächsten Kurve warten. Sie dürfen sich nur trauen.

WANN SICH DIESE FRAGE BESONDERS LOHNT?

Wenn Sie durchsetzen wollen, was Ihnen Ihrer Meinung nach ohnehin zusteht. Wenn der Leidensdruck groß ist, weil Ihnen Wertschätzung, Freundlichkeit und Entgegenkommen fehlen.

3
WORAUF MÖCHTE ICH AB JETZT LIEBER VERZICHTEN?

»Ich bin topvorbereitet«, verkündet Iris aufgeregt und hält einen Block mit eng beschriebenem Papier in die Computerkamera, den sie mehrfach umblättert. Ich lache. »Du weißt schon, dass alles in eine Stunde passen darf, ja?« »Na, das sind doch sechs Hot Seats!«, kommt es fröhlich zurück. Ist schon verrückt, seitdem ich Speed-Coachings live vor Publikum gebe, werde ich völlig selbstverständlich an dieser runtergestampften Zehn-Minuten-Benchmark gemessen, so lange dauert ein Coaching gegen die Stoppuhr nämlich. Sechzig Minuten wirken daher für Speed-Coaching-Fans mittlerweile wie ein Marathon. »Eine ganze Stunde? Na, da wird sie ja wohl meine acht Themen schaffen, die Karin.« Schönen Dank auch.

Das Gute ist, ich muss im Grunde gar nichts schaffen. Bin ja keine Augen-Operateurin, die trifokale Linsen

implantiert, damit sich in Zukunft die Lesebrille erübrigt. Lösungen im Coaching kommen weder von mir noch überhaupt von außen. »Du bist das Problem, und du bist die Lösung« war schon immer meine Haltung, ich glaube fest daran. Ein Coach muss nicht die Antwort kennen, sondern die Frage. Ganz oft bedeutet das, sich erst mal richtig unbeliebt zu machen. Denn Fragen, die uns weiterbringen, tun meistens ganz schön weh, verwirren, provozieren, wirken übertrieben und manchmal auch banal.

»Erzähl. Was willst du heute klären?«, frage ich Iris und erfahre ein ganzes Bataillon von Zielen. Dass ihre Mutter endlich aufhören soll, sich Sorgen um sie zu machen, dass sie auf Augenhöhe sein will mit ihrem eifersüchtigen Bruder, der es nicht aushält, dass sie mehr verdient als er. Nachvollziehbare Wünsche, die der Bruder oder die Mutter allerdings in ihrem eigenen Coaching klären dürfen. »Wir können nicht bewirken, dass sich die beiden ändern«, spiele ich den Ball daher zurück, »aber wir können bewirken, dass du aufhörst, es schlimm zu finden, wenn sie bleiben, wie sie sind.«

Enttäuscht und etwas zaghafter legt Iris weitere Themen auf den Tisch, und mir wird klar, hier darf mal eine zielführende Frage her. »WORAUF KÖNNTEST DU DENN AB JETZT LIEBER VERZICHTEN, damit sich diese Themen klären?«, frage ich und blicke in leere Augen. »Verzichten? Wieso, ich mach doch gar nichts!«, wundert sich Iris, und ich freue mich über die Irritation, ist immer ein guter Anfang. »Na, was könntest du denn sein lassen, damit du

nicht mehr genervt bist, wenn sich deine Mutter sorgt oder dein Bruder eifersüchtig ist?«

Wir stochern ein paar Minuten im Nebel, bis sich meine Klientin mit einer ersten Idee selbst überrascht: »Ich könnte darauf verzichten, dass mich das aufregt.« »Aufregung«, schreibe ich auf eine Brainstorm-Liste, die ich ihr gleich abfotografieren und über WhatsApp schicken werde. »Und was noch?« Iris kommt bald in Fahrt und sammelt ganz schön was zusammen: Sie könnte darauf verzichten, das Verhalten der anderen unfair zu finden, bei ihren Freunden schlecht über die Familie zu reden. Sie könnte ihren Erklärdruck sein lassen, der sie noch nie weitergebracht hat, und auf ihr übergroßes Harmoniebedürfnis könnte sie auch verzichten.

Merken Sie was? Eben noch waren die sorgenvolle Mutter und der eifersüchtige Bruder das Problem, und jetzt spült die Verzicht-Frage völlig neue Antworten nach vorn. Solche, die etwas bringen und die Iris selbstverantwortlich und konkret angehen kann. Auch das tiefer liegende Thema zeigt sich plötzlich wie ein vorwitziges Schneeglöckchen, das durch die Eisdecke stößt: »Ich halte es einfach nicht aus, unangenehme Dinge anzusprechen, egal wie gerecht das wäre. Ich hab dann ein schlechtes Gewissen, weil ich die anderen enttäusche«, meint Iris, als wäre der Satz schon immer in ihrem Mund gewesen. Und als ich frage, welches Bedürfnis sie dahinter vermutet, kommt traurig und bestimmt: »Ich könnte darauf verzichten, unbedingt von allen geliebt werden zu müssen.« Peng! Das klingt nach Wahrheit. Immer gut hörbar an der Stille, die

auf einmal so laut den Raum beherrscht. Angst vor Zurückweisung also – eine *der* Hauptängste übrigens weltweit.

Wie gut, dass wir uns blitzartig geschlagen geben, wenn jemand unseren Pain Point drückt. Ganz unverblümt geben wir dann unsere Wahrheit preis, nach der wir uns so lange sehnten. Dabei ist Wahrheit ja immer da. Wir müssen sie gar nicht suchen. Wir dürfen nur aufhören, sie zu übersehen.

WORAUF MÖCHTE ICH AB JETZT LIEBER VERZICHTEN? Wirklich eine schöne Frage. Ich will hier mal ordentlich dafür werben, weil uns die Antwort darauf nämlich augenblicklich in die Selbstverantwortung schießt. Selbst unseren Zielen bringt uns die Frage näher als sorgsam formulierte Vorsätze. Die machen unsere To-do-Listen nur länger, die Zündschnur kürzer und setzen uns so psychologisch unter Druck. Verzicht wirkt oft viel machbarer. Etwas sein lassen, das könnte klappen, vermuten wir und haben das auch oft erlebt. Mal ein paar Wochen Zucker weggelassen, ein handyfreies Wochenende, einen Monat ohne Alkohol, einen Tag lang niemanden verurteilen – vor allem nicht sich selbst. Was sind wir immer happy nach dem erfolgreichen Verzicht. »Fasteneuphorie«, nannten sie das in der *Mayr-Kur*. Nach zwei Wochen in den Kärntner Bergen kann ich ein Lied davon singen. Natürlich sind auch Ziele wichtig, vor allem, wenn wir etwas aufbauen wollen. Aber wenn das partout nicht klappen will, hilft manchmal nur die Abrissbirne.

Zwei Beispiele: Was will ich *erreichen*? 5 Kilo abnehmen. WORAUF MÖCHTE ICH AB JETZT LIEBER *VERZICHTEN*? Schlecht über meine Figur zu sprechen. Aha. Was will ich *erreichen*? Ein Buch schreiben. WORAUF MÖCHTE ICH AB JETZT LIEBER *VERZICHTEN*? Abends noch auf Social Media scrollen. Die Zeit stecke ich lieber ins Buch. Andere Fragen bringen andere Antworten. Ist einfach so.

Wichtig bei einer Verzicht-Frage ist auch der Ersatz. Für zwischenmenschliche Themen heißt das: Wie reagiere ich denn *stattdessen*, wenn ich in Zukunft also nicht mehr in das alte Drehbuch reingeraten will? Für Iris zum Beispiel haben wir direkt ein paar Sätze vorbereitet, die sie bei der nächsten Konfrontation leicht erinnern kann – macht immer so schön ruhig. Beim missgünstigen Bruder könnte zum Beispiel helfen: »Tut mir leid, dass du so eifersüchtig bist. Fühlt sich bestimmt blöd an.« Oder: »Ja, Mensch, dann musst du wohl weiter eifersüchtig sein, wenn dir das so wichtig ist.« Zwei Formulierungen, die deutlich machen: Ich lasse mich nicht in dein Thema reinziehen. Bitte mal selbst klären.

Vielleicht ist das auch ein guter Teflon-Tipp für Sie? So nenne ich diese Sätze gern, weil unser Gegenüber daran abrutscht wie das Spiegelei an der beschichteten Pfanne. Die Einladung zur Konfrontation fehlt bei solchen Teflon-Sätzen völlig. Entsprechend irritiert dann auch die Reaktion. In den allermeisten Fällen bleibt ein Angriff nämlich aus. Auch eine Paradoxe Frage hilft gut weiter: »Was soll ich denn deiner Meinung nach tun, damit du mehr verdienst?« Die sinnlose Ungerechtigkeit der Situation wird

daran sehr schön deutlich, denn natürlich kann Iris absolut nichts tun. Das wird der Bruder schnell einsehen, wenn ihm die Antwort fehlt.

Und was die Mutter betrifft: Gut möglich, dass die Sorge um Iris übersetzt einfach nur heißt: »Ich an deiner Stelle hätte große Angst«, oder auch »Ich hab dich lieb.« Es gibt viele Deutungsmöglichkeiten, und die wenigsten sagen etwas über Iris aus. Auch hier beruhigen ein paar Teflon-Tipps: »Ich hab dich total lieb *und* finde es schade, dass du dir so viele Sorgen machst, Mama. Ist ja sicher anstrengend.« Oder: »Ja, schade, wenn Sorgen für dich so wichtig sind, dann musst du damit wahrscheinlich weitermachen«, oder: »Ist, glaube ich, wichtig, dass du weißt: Deine Ängste werden mich nicht davon abhalten, bergsteigen zu gehen, Wasserski zu fahren, durch Indien zu reisen«. Oder: »Ich weiß, dass du mein Bestes willst, deshalb freue ich mich, wenn du deine Sorgen lieber für dich behältst. Sie stehen meiner Vorfreude immer so doll im Weg.«

Vielleicht denken Sie jetzt: »Das ist aber krass!« Ich würde es verstehen. Obwohl, wirklich krass finde ich, dass uns andere durch ihr Verhalten immer wieder dazu nötigen, uns klar positionieren zu *müssen*. Sie fordern unsere Grenzen ja regelrecht ein.

Bei Iris jedenfalls hat's funktioniert. Klar, für uns selbst einzustehen kostet Überwindung, weil andere unsere neue Klarheit oft als hart empfinden. Wahr ist jedoch: Klarheit ist nicht hart, sie ist einfach nur klar. Und ja – wer das unbedingt als hart empfinden will, darf das natürlich gerne