YES! Bekomme, was Du wirklich willst

Ury

2. Auflage 2026
ISBN 978-3-8006-7923-2
Vahlen

schnell und portofrei erhältlich bei
beck-shop.de

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de steht für Kompetenz aus Tradition. Sie gründet auf über 250 Jahre juristische Fachbuch-Erfahrung durch die Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen.
beck-shop.de hält Fachinformationen in allen gängigen Medienformaten bereit: über 12 Millionen Bücher, eBooks, Loseblattwerke, Zeitschriften, DVDs, Online-Datenbanken und Seminare. Besonders geschätzt wird beck-shop.de für sein umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

Gabi erreichte ihr Ziel und half wie nebenbei vielen anderen Menschen, von denen sie die meisten nie persönlich kennenlernen wird. Sie begann das Projekt nicht mit der Absicht, anderen zu helfen, sondern fand spontan dahin. Sie lernte die Freude des Gebens und Nehmens kennen. Und sie lernte, dass nichts die gebende Haltung mehr stärkt als ein Sinn.

Wenn wir geben, was wir geben können, dann kann dies die größte und nachhaltigste Quelle der Lebenszufriedenheit sein, wie Gabis Geschichte zeigt. Aber wenn wir einen Sinn damit verbinden, müssen wir gar nicht viel geben. Ich muss an meine Freundin Paola denken, die Jura studierte und Rechtsanwältin wurde. Sie machte Karriere, aber sie war nicht zufrieden. Dann erinnerte sie sich daran, dass sie als Kind gern Haarspülungen zubereitet hatte und ihren Hund damit behandelte. Das schien zunächst abwegig, doch es war ein Hinweis auf etwas, das sie gern machte. Wenn sie die Spülungen für ihren Hund zusammenrührte, stellte sie sich vor, dass sie eine Chemikerin war und Cremes herstellte, die der Menschheit halfen. Paola hängte ihre juristische Laufbahn an den Nagel und gründete ein Unternehmen für Naturseifen, um Menschen auf diese Weise zu helfen. Dieses Unternehmen passt nicht unbedingt zu ihrer Vorstellung einer erfolgreichen Karriere, doch es machte sie glücklich, weil sie eine Möglichkeit fand, anderen zu helfen, indem sie etwas tat, das ihr wirklich Spaß machte.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Selbst wenn wir nicht viel geben, können wir im Leben anderer Menschen etwas bewegen, etwa wenn wir uns um das Kind oder die alte Mutter einer Freundin kümmern, einem Nachbarn bei einer schwierigen Reparatur helfen, die Arbeit eines kranken Kollegen übernehmen oder einem Unbekannten auf der Straße eine freundliche Geste zeigen. Es kommt nicht auf die Größe des Geschenks an, sondern darauf, dass es von Herzen kommt.

Unser größtes Hindernis ist vielleicht die Angst – nicht vor unserer Schwäche, sondern vor unserer eigenen Stärke. Wir fürchten

uns nicht vor unseren Grenzen, sondern vor unseren Talenten. Der humanistische Psychologe Abraham Maslow sprach in diesem Zusammenhang vom »Jona-Komplex« und meinte damit die Angst, die uns daran hindert, von unseren Talenten Gebrauch zu machen und unsere Bestimmung zu erfüllen.[9] Der Prophet Jona aus der Bibel will seinem Schicksal entkommen. Gott gibt ihm den Auftrag, den Einwohnern der Stadt Ninive mit einem göttlichen Strafgericht zu drohen, wenn sie ihre Bosheit nicht aufgeben. Doch als Jona den Ruf vernimmt, läuft er in die entgegengesetzte Richtung davon und flieht auf einem Schiff. Mitten auf dem Meer kommt ein schwerer Sturm auf, der das Leben aller an Bord bedroht. Jona weiß, dass er verantwortlich ist, und fordert die Mannschaft auf, ihn über Bord zu werfen. Daraufhin hört der Sturm augenblicklich auf, Jona wird von einem Wal verschluckt, und nachdem er endlich erkannt hat, dass es ein Fehler war, sich seinem Schicksal zu widersetzen, wird er in der Nähe von Ninive wieder ausgespuckt. Jona kommt gerade noch rechtzeitig, um die Einwohner zu warnen.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Diese biblische Geschichte enthält ein großes Korn Weisheit: Wenn wir die Chance haben, der Welt unsere Talente zu schenken, dann laufen wir oft wie Jona in die Gegenrichtung davon. Wir stellen unser Licht unter den Scheffel. Erst in Schwierigkeiten wachen wir auf und stellen fest, dass wir unseren Sinn nur dann erfüllen, wenn wir geben, was wir geben können, und wenn wir unser Licht auch für andere leuchten lassen.

Bei meiner Arbeit am Abraham-Pfad lernte ich die alten Geschichten über Abraham kennen. In einer biblischen Geschichte hört Abraham den Ruf Gottes und verlässt seine Heimat und das Haus seines Vaters, um den Ort aufzusuchen, an dem er sein wahres Selbst kennenlernen wird. Im Gegensatz zu Jona zögert Abraham keinen Moment lang, dem Ruf zu folgen, und macht sich umgehend auf den Weg, um seinem Schicksal zu folgen. Die Gelehrten debattierten lange darüber, warum ausgerechnet Abra-

ham auserwählt wurde. Womit hatte er dieses Privileg verdient? Nach langen Diskussionen kamen sie zu dem Schluss, dass in Wirklichkeit jeder Mensch diesen Ruf erhält. Der einzige Unterschied ist, dass Abraham ihm folgte.

Abrahams Gabe war die einfache, aber starke Lektion der Gastfreundschaft. Als Fremder in einem unbekannten Land wurde er freundlich empfangen und empfing andere freundlich. Sein Zelt war nach allen vier Himmelsrichtungen für Gäste geöffnet. Die Gabe, die Abraham in sich selbst entdeckte, war seine Freundlichkeit gegenüber Fremden. Er lernte, sein Licht für andere scheinen zu lassen. Und ich habe gelernt, dass vielleicht jeder von uns wie Abraham berufen ist, eine Reise ins Unbekannte zu unternehmen. Jeder von uns hat eine bestimmte Gabe, die wir geben können, ein inneres Licht. Es ist an uns, die Tür zu öffnen und unser Licht auch für andere scheinen zu lassen.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

VON WIN-LOSE ZU WIN-WIN-WIN

Zu Beginn dieses Buchs habe ich meinen Freund und Klienten Abilio Diniz als Beispiel für jemanden beschrieben, der in einer ausweglosen Win-Lose-Verhandlung gefangen zu sein schien. Nun möchte ich Ihnen schildern, wie der Streit endete.

Zweieinhalb Jahre lang hatten er und sein Geschäftspartner sich gegenseitig mit Prozessen überzogen, in der Presse aufeinander eingehackt und Initiativen blockiert, die dem Unternehmen genutzt hätten. Das, was sie wollten, wollten sie dem anderen wegnehmen – ohne Erfolg: Keine Seite bekam, was sie wirklich wollte.

In einer Unterredung mit dem Verhandlungsverführer der Gegenseite wollten mein Kollege David und ich diese Dynamik ändern: Statt einander eine Liste von Drohungen vorzulegen, wollten wir uns darauf konzentrieren, was jede Seite der anderen geben konnte. So unterschiedlich ihre Positionen waren, hatten

Abilio und sein Partner zwei gemeinsame Interessen: Freiheit und Würde. Jede Seite hatte die Möglichkeit, der anderen die gewünschte Freiheit zu geben, um anderen Geschäften nachzugehen und ihr Leben zu leben. Jede Seite konnte der anderen den Respekt zeigen, den sie erwartete. Wir gingen davon aus, dass eine Einigung, die auf diesen beiden gemeinsamen Interessen basierte, eine Win-Win-Lösung war, auch wenn dies für beide Seiten in diesem Moment kaum vorstellbar war.

Wir erörtern, wie wir eine solche Lösung vermitteln konnten. Abilios Partner konnte Abilio aus der dreijährigen Sperrklausel entlassen und ihm so die Freiheit geben, neue Investitionen zu tätigen. Im Gegenzug konnte sich Abilio aus dem Verwaltungsrat zurückziehen und seinem Partner freie Hand bei der Leitung des Unternehmens geben. Sein Partner konnte Abilios Stammaktien gegen Vorzugsaktien eintauschen, die kein Stimmrecht hatten und die Abilio an der Börse verkaufen konnte. Beide Parteien konnten eine gemeinsame Presseerklärung abgeben, in der sie einander alles Gute wünschten. Und so weiter. Mit anderen Worten, aus einem Armdrücken konnte eine Situation werden, in der beiden gewannen.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Es gab zwar einige Schwierigkeiten und juristische Probleme, doch diese einfache Veränderung der Dynamik von Nehmen zu Geben veränderte alles. Nach vier intensiven Verhandlungstagen einigten sich die Partner und beendeten einen erbitterten Grabenkampf. Abilio hielt eine freundliche Abschiedsrede vor den Managern des Unternehmens und eine weitere vor den Mitarbeitern. Er äußerte sich anerkennend über seinen französischen Partner und wünschte dem Unternehmen alles Gute. Sein Partner überließ Abilio die wertvolle Sportabteilung der Kette, die Abilios Leidenschaft gewesen war.

Was die Beteiligten besonders erstaunte, war die Zufriedenheit, die Abilio und sein Partner, eben noch Erzfeinde, zum Ausdruck brachten. Das Ergebnis war kein mühsam ausgehandelter Kom-

promiss, dem beide zähneknirschend zustimmten, sondern eine für beide Seiten rundum befriedigende und befreiende Lösung.

Weil sie die Verhandlungen mit der Frage begannen, was sie einander *geben* und nicht, was wir einander *nehmen* konnten, fanden sie eine echte Win-Win-Lösung. Diese Lösung ging sogar noch darüber hinaus und wurde zur Win-Win-Win-Lösung, weil sie nicht nur den beiden Parteien nutzte, sondern auch den Familien, dem Unternehmen mit seinen 150.000 Mitarbeitern und letztlich auch der gesamten Gesellschaft.

Für Abilio war es kein einfacher Prozess. Wie die meisten von uns begann er als sein größter Feind. Aber er arbeitete an sich und machte sich zu seinem Verbündeten. Trotz seiner Neigung, auf vermeintliche Angriffe mit Gegenangriffen zu reagieren, tat er sein Bestes, auf den Balkon zu gehen, wenn auch nicht immer erfolgreich. Manchmal verurteilte er sich selbst harsch, doch mit der nötigen Unterstützung machte er große Fortschritte, sich in seine eigene Lage zu versetzen und seine wahren Bedürfnisse zu erkennen. Auch wenn er gern der anderen Seite die Schuld in Schuhe schob, erinnerte er sich immer daran, dass letztlich nur er selbst für sein Leben verantwortlich war.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Manchmal erlag Abilio seiner Furcht vor dem Mangel, doch dann änderte er den Blickwinkel und erinnerte sich daran, dass er sein Glück selbst in der Hand hatte. Wenn er sich in der Vergangenheit verhedderte, fand er in die Gegenwart zurück und sah, was man tun konnte. Als echter Kämpfer suchte er die Konfrontation, doch er erinnerte sich daran, wie wichtig es war, seinem Gegenüber Respekt zu zeigen. Das letzte Hindernis war seine Vorstellung, dass es nur Gewinner und Verlierer geben konnte, doch er überwand diese, indem er von einer nehmenden zu einer gebenden Haltung umschaltete.

Niemand ist perfekt, und Abilio war es auch nicht. Seine Verhandlungen mit sich selbst waren schwierig, doch er bemühte sich diszipliniert, sich nicht selbst im Weg zu stehen, und das

reichte, um die erhoffte große Einigung mit der anderen Seite zu erzielen. »Ich habe mein Leben wieder«, sagte er zu mir. »Das sind meine besten Jahre.«

Jeder der in diesem Buch beschriebenen sechs Schritte hilft uns, die Win-Lose-Mentalität in eine Win-Win-Win-Mentalität zu verwandeln. Die Krönung ist der letzte Schritt, mit dem wir von einer nehmenden zu einer gebenden Haltung gegenüber anderen kommen. Anfangs mögen wir noch geben, weil wir eine Gegenleistung erwarten, dann lernen wir, auch ohne Erwartung zu geben, und schließlich geben wir, weil wir damit einen Sinn verbinden. Die Grundhaltung des Gebens vermittelt innere Zufriedenheit und ist ein Ja zu uns selbst. Darüber hinaus hilft sie uns auch, erfolgreich zu verhandeln und Ja zu anderen Menschen zu sagen. So beginnt ein Kreislauf aus Geben und Nehmen, der nie endet.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

SCHLUSS

WIN-WIN-WIN

Ich glaube, Yes! ist das einzig Lebendige

E. E. CUMMINGS

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Dieses Buch begann mit einem Dilemma, das jeder von uns kennt: Wie können wir das erreichen, was wir wirklich wollen, und gleichzeitig die Bedürfnisse und Anliegen anderer Menschen – Angehöriger, Kollegen, Klienten und so weiter – befriedigen?

Ich gehe davon aus, dass wir unsere Differenzen mit anderen umso besser beilegen, je weniger Differenzen wir mit uns selbst haben. Nichts beeinflusst unsere Beziehung und Verhandlungen mehr als unsere Einstellung zu uns selbst, zum Leben und zu anderen. Die wichtigste Veränderung, die wir für uns selbst vornehmen können, ist der Wandel unserer inneren Einstellung von Nein zu Ja.

Es gibt nur wenig im Leben, das wir wirklich kontrollieren können, doch in jedem Moment haben wir die Wahl zwischen Ja und Nein. Wir können Ja oder Nein *zu uns selbst* sagen und unser bester Verbündeter oder unser ärgster Feind sein. Wir können Ja oder Nein *zum Leben* sagen, und das Leben als Freund oder Feind betrachten. Wir können Ja oder Nein *zu anderen* sagen, und sie als Partner oder Widersacher behandeln. Unsere Wahl kann alles verändern.

Das Ja zu uns selbst ist ein dreifacher Gewinn: für uns selbst, mit anderen und für alle.

DER INNERE GEWINN

Wenn ich morgens in den Spiegel sehe, erinnere ich mich gern daran, dass ich denjenigen Menschen vor mir habe, der mir heute vermutlich am meisten Ärger macht und mir auf dem Weg zu meinen wahren Zielen am ehesten im Weg steht. Es hilft mir, wenn ich kurz im Kopf die sechs Schritte durchgehe, um mich auf sämtliche Herausforderungen vorzubereiten, die sich mir an diesem Tag stellen könnten. Für jeden Schritt stelle ich mir Fragen. Damit kann ich mir selbst aus dem Weg gehen, und ich hoffe, dass diese Fragen auch Ihnen helfen:

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

1. Versetzen Sie sich in Ihre eigene Lage.
Erkennen Sie, wenn der innere Richter aktiv wird, und können Sie Ihre Gedanken und Gefühle beobachten, ohne sie zu beurteilen? Auf welches Bedürfnis weisen Ihre Gefühle hin? Was brauchen Sie *wirklich*?

2. Formulieren Sie Ihre beste Alternative.
Geben Sie anderen oder den Umständen die Schuld, wenn Ihre Bedürfnisse nicht befriedigt werden? Was bringt Ihnen diese