

Wir gewinnen oder wir lernen dazu

Wie Sie professionell mit Ablehnungen umgehen

Inspirierende Tipps für den Umgang mit Zurückweisungen, Absagen und Abfuhren



*Wer nie etwas riskiert,
wird auch nie zurückgewiesen –
aber verpasst das Leben."*

Eine Erfahrung, die wir alle kennen

Unser Vorschlag wird abgelehnt, unser Konzept nicht akzeptiert oder unsere Kontaktanfrage ignoriert. Jeden Tag werden viele Millionen guter Empfehlungen gemacht – und viele Millionen guter Empfehlungen abgelehnt. Das gehört zum Auf und Ab des Lebens. Meine persönliche Erfahrung: Etwa 80% meiner Angebote werden akzeptiert und etwa 20% abgelehnt.

Wer niemals Ablehnung erfahren hat, ist stets im Komfort-Bereich geblieben. Innovation und Erfolg finden aber stets am Limit statt.

Seien Sie sich der Tatsache bewusst, dass Sie es unmöglich allen Menschen recht machen können: *"You cannot be everybody's darling"*. Schließlich ist nur eine Null nach allen Seiten rund.

Bleiben Sie souverän, sachlich und gelassen

Menschen mit Erfahrung haben neben Erfolgen stets auch ein gerüttelt Maß beruflicher Rückschläge erlebt (ich auch). Wie kann man damit konstruktiv umgehen?

Die Kunst besteht darin, dies nicht als persönliche Kränkung zu empfinden, sondern aus einer zugegebenermaßen wenig angenehmen Situation das Beste machen.

So würden Profis Zurückweisungen niemals als direkten Angriff auf ihre Person auffassen. Sie brauchen keine 100%ige Erfolgsserie zur Validierung ihres gefühlten Selbstwertes. Manche Autoren sprechen von "Resilienz" gegenüber Enttäuschungen.

Profis treten symbolisch einen Schritt zurück und würden nach einer kurzen Phase der leidenschaftslosen Analyse und "mentalen Verdauung" das Ereignis innerlich abhaken und so ihr geistiges Gleichgewicht bewahren. Natürlich ist dies leichter gesagt als getan.

Mögliche Ursachen

a) Eigene Erwartungen waren zu hoch:

Anspruchsvoll sein ist prinzipiell gut – aber man sollte es nicht übertreiben. Es gibt jedoch Menschen, die unrealistisch hohe Erwartungen haben, die kein normaler Sterblicher erfüllen kann – seien es Vorgesetzte, Arbeitgeber, Kollegen oder "der Markt". Hier liegt der Grund für die mangelnde Akzeptanz bei einem selber.

b) Mangelnde Kompatibilität:

Für einige Menschen ist Ihr Vorhaben nun mal aktuell nicht das, was sie brauchen oder wollen – mit anderen Worten, es passt halt nicht. Mein Rat: Beim nächsten Mal im Vorfeld bessere Fragen stellen, um darauf eingehen zu können.

c) "Okkulte" Gründe:

Manchmal gibt es eine versteckte Agenda: Beispielsweise kann im Gehirn des Entscheiders die Entscheidung längst zugunsten eines Dritten gefallen sein – was man Ihnen jedoch

verschwiegen hat. Betrachten Sie solche Situationen als bereichernde Erfahrungen auf Ihrer Lernkurve.

Die Vorteile von "Nein"

Sie gewinnen Klarheit und wissen, woran Sie sind: Wenn Ihre Aktivitäten mehrfach abgelehnt werden, kann das ein Weckruf sein – konkret ein Hinweis darauf, dass Ihre Vorhaben und Anfragen nicht zu dem Umfeld passen, in dem Sie sie platzieren.

Durch (die zwar nicht-geplante, aber nun erfolgte) Elimination einer bestimmten Option haben Sie jetzt automatisch mehr Zeit, sich auf die Menschen und Vorhaben zu konzentrieren, die besser zu Ihrer Persönlichkeit und Ihren Fähigkeiten passen.

"Neues Spiel, neues Glück"

Profis betrachten diese Erfahrung als Anreiz zum Ausprobieren anderer Optionen. Die Welt draußen ist voll reichhaltiger Chancen – dies kann Zielgruppen, Inhalte, Kommunikation oder sogar den Arbeitsplatz betreffen.

Ein persönliches Beispiel: Als ich von meinem damaligen Vorgesetzten (einem Vice President des Unternehmens) [gefeuert](#) wurde, erwies sich dies retrospektiv als glücklicher Umstand. Ich sagte "Ja" zum Wandel und helfe seit inzwischen 16 Jahren als [Berater](#) und [Trainer](#) Klienten, [erfolgreicher](#) zu werden.

Agieren in Richtung des Entscheiders

Profis strahlen Zuversicht und Optimismus aus:

a) Da sie sich ihres Stellenwertes bewusst sind, ersparen sie sich bissige, besserwässerische oder beherrschende Kommentare, die Brücken verbrennen könnten.

b) Stattdessen sagen oder schreiben sie so etwas wie:

"Vielleicht können Sie ja einige Elemente des angedachten, aber jetzt nicht verwendeten Konzepts nutzen".

c) Im Idealfall bleiben sie im Dialog, indem sie den Anderen ab und zu mit kurzen, vielleicht relevanten Informationen versorgen.

Denn: Umstände ändern sich und wer heute "Nein" gesagt hat, sagt vielleicht im nächsten Jahr "Ja".

Kommentare?

Mehr

Audio und Video auf:

<https://www.umbachpartner.com/de/wie-sie-professionell-mit-ablehnungen-umgehen>

Newsletter gratis beziehen:

<https://www.umbachpartner.com/de/management-newsletter>