

Die Sache mit dem Nutzenbieten

Beliebt durch Nutzenbieten

„Wie werde ich beliebt? Wie werde ich erfolgreich oder gar berühmt?“ – Solche Fragen stellen sich Jugendliche wie Erwachsene.

Die Antwort ist einfach: Nutzen bieten!

Nutzenbieten
führt zur
Nutzenernte

Vom Nutzenbieten ist in diesem Buch oft die Rede. Das hat seinen Grund. Denn die Fähigkeit, Nutzen zu bieten, ist eine der wichtigsten Erfolgsvoraussetzungen. *„Jeder nützt sich selbst am meisten, wenn er sich anderen als nützlich erweist.“* Das hat der römische Dichter und Philosoph Seneca bereits vor 2.000 Jahren erkannt.

Wenn Sie einmal über Ihre Lebenswünsche nachdenken, lassen sich diese in zwei Gruppe einteilen:

1. Dinge, die Sie **haben** wollen, zum Beispiel materielle Güter, Entscheidungsspielraum, Freiheit
2. Dinge, für die Sie sich **Anerkennung** wünschen

Dabei gehen wir natürlich davon aus, dass Sie die Anerkennung nicht für Ihren materiellen Erfolg anstreben, also zum Beispiel für schicke Designer-Klamotten oder das tolle Haus, von dem Sie träumen. Wir meinen Anerkennung für das, was Sie geleistet haben.

Erst säen, dann ernten

Solche „Haben-Ziele“ sind die Nutzenernte. Bevor Sie jedoch ernten können, müssen Sie säen.

Was der Bauer oder Gärtner im wahren Sinne dieses Wortes tut, nennen wir Nutzen bieten.

Das heißt: Ihre Ziele und Lebenswünsche werden Sie auf Dauer nur erreichen und erhalten, wenn diese anderen nützlich sind. Dabei können unsere Anerkennungsziele mit dem Nutzenbieten identisch sein. Wenn jemand zum Beispiel ein berühmter Arzt werden will, dann ist diese Berühmtheit mit Sicherheit auf besondere Fähigkeiten zum Behandeln und Heilen Kranker zurückzuführen.

Ihre Lebenswünsche sollten anderen Menschen ein Nutzen sein

Je mehr Nutzen Sie bieten, desto bedeutender werden Sie für die Menschen in Ihrem Leben sein.

„Nutzen bieten“ klingt materialistisch, meinen Sie? Es hört sich nach Profit und Gewinnstreben an? Stimmt nicht. Das Gegenteil zum Nutzenbieten ist doch zweifellos das Schädigen. Wer seinen Nächsten, seinen Mitmenschen oder die Gemeinschaft schädigt, der wird abgelehnt oder in krassen Fällen sogar ins Gefängnis gesperrt. Wenn aber das Schädigen auf der Negativ-Seite der Skala menschlichen Verhaltens steht, dann gehört das Nutzenbieten auf die positive Seite, bringt Ihnen Wertschätzung und Anerkennung ein.

Nutzenbieten bringt Wertschätzung und Anerkennung

Was kann Nutzenbieten bedeuten?

Es gibt vier Bereiche, in denen Sie anderen Menschen oder der Gesellschaft einen Nutzen bieten können:

Vier Dimensionen
des Nutzenbietens

1. Materiell (Umsatz, Gewinn, Steuern, Arbeitsplatzsicherung ...)
2. Mitmenschlich (helfen, loben, trösten, lehren, heilen, erfreuen, ermuntern, beglücken, unterhalten, lieben, fördern, erheitern, zuhören, beraten ...)
3. Anerkennung (loben, respektieren, wertschätzen, prämiieren, auszeichnen ...)
4. Gesundheit und Umwelt (heilen, erfreuen, pflegen, ermuntern, aufbauen, vorbeugen, Umweltschutz, gesundes Arbeitsklima schaffen)

Je mehr Menschen also von Ihnen diese wohltuenden Handlungen erfahren, desto mehr Menschen werden Sie schätzen, anerkennen, bewundern oder gar lieben.

Nutzen können Sie nicht aufzwingen

Nutzen **bieten** sagen wir deshalb, weil der Nutzen ein **Angebot** ist. Ein Schriftsteller kann wertvollste Gedanken in seinem Buch veröffentlichen, sie also Menschen anbieten. Doch niemand ist gezwungen, diesen Wert anzunehmen.

Nutzenbieten
ist ein Angebot
an andere

Ein Produkt kann für die Menschen wertvoll sein. Vitaminreiche Säfte zum Beispiel oder Knieschoner für Inlineskater. Es ist aber in unserer freiheitlichen Demokratie niemand gezwungen, ein derartiges Produkt zu nehmen.

Ein Lehrer kann wertvolles Wissen vermitteln. Ob seine Weisheit angenommen wird, bleibt

dem Lernenden stets selbst überlassen. Sollte er noch Schüler sein, wird er allerdings dafür bestraft, wenn er den Nutzen nicht annimmt. Das nächste Zeugnis kommt bestimmt. Ein intelligenter Schüler entscheidet darüber, ob er den wahren Nutzen annimmt oder nur soviel, wie er mindestens für seine Noten braucht.

Sie können Nutzen anbieten. Aber Sie können niemanden dazu zwingen, dieses Angebot anzunehmen.



Und noch etwas ist wichtig: Wenn Sie Nutzen bieten wollen, werden Sie dann besonders erfolgreich sein, wenn Sie es gern tun. Oder können Sie sich einen erfolgreichen und berühmten Sänger vorstellen, der nicht gern singt?

Sie sind besonders erfolgreich, wenn Sie gerne Nutzen bieten

„Was ich mit Freuden tue, gelingt mir besser.“
Diese Gesetzmäßigkeit geht mit dem Nutzenbieten Hand in Hand. Nur dort, wo Sie mit Freuden arbeiten, werden Sie erfolgreich sein.

Beispiele: Wenn Sie Zahlen hassen, kann kein erfolgreicher Finanzmakler aus Ihnen werden. Wer lieber ungestört und allein vor sich hinarbeitet, wird wohl kaum ein erfolgreicher Verkäufer oder Personalchef werden.

Die Sache mit dem Nutzenbieten ist eine große Herausforderung. Nicht nur für Jugendliche. Denn von Natur aus sind wir zunächst einmal darauf programmiert, haben zu wollen.

Beim Säugling geht es schon los: Er schreit – und sein Wunsch nach Nahrung oder Sauberkeit

wird erfüllt. Wenn wir größer und älter werden, geht das nicht mehr so leicht. Wir dürfen nicht mehr schreien, wenn wir etwas haben wollen. Wir müssen uns dann immer häufiger überlegen, was wir bieten, um etwas zu bekommen.

Sie müssen etwas leisten, bevor Ihr Wunsch erfüllt wird

Während der Kinderzeit reicht manchmal das berühmte Zauberwort „bitte“, um einen Wunsch erfüllt zu bekommen. Kluge Eltern lassen aber ihre Kinder bereits früh erleben, dass man für die Wunscherfüllung meist etwas „leisten“ muss. Um so leichter werden diese Kinder später verstehen, dass vor der Nutzenernte (= Wunscherfüllung) das Nutzenbieten steht.

Erfolgreich ist, wer Nutzen bietet

Denken Sie daran: Es gibt kaum eine Neigung, kaum eine Tätigkeit, die man nicht mit dem Nutzenbieten verbinden kann.

Wenn Sie beispielsweise an diesem Buch mitarbeiten, um sich über Ihren Berufswunsch klar zu werden, dann denken Sie bitte bei allen Überlegungen daran: Erfolgreich werden Sie nur dann sein, wenn Sie das, was zu Ihren Aufgaben gehört, gern machen und dadurch anderen Menschen Nutzen bieten.

Beste Basis für beruflichen Erfolg: das Hobby zum Beruf machen

Wenn Sie Ihr Hobby zu Ihrem Beruf machen, ist Ihnen der Erfolg so gut wie sicher. Nun hat sicher nicht jeder die Möglichkeit hierzu. Aber in unserer freiheitlichen Welt wird niemandem ein Beruf aufgezwungen. Und sollte es aus irgendwelchen Gründen doch erforderlich sein, so muss das ja kein Dauerzustand bleiben.

Da war zum Beispiel Klaus, ein junger Mann, der zunächst die Beamtenlaufbahn eingeschlagen hatte. Er entdeckte aber bald, dass dies für ihn nicht richtig war. Also gab er die gesicherte Existenz als Beamter auf, um in die freie Wirtschaft zu gehen. Heute ist er eine hervorragende Führungskraft in einem aufstrebenden Unternehmen.

Seien Sie bitte nicht mutlos, wenn Ihr Traumberuf aktuell vielleicht kaum Chancen auf einen Arbeitsplatz bietet. Eine Ärzteschwemme beispielsweise (sofern es mal wieder dazu kommt) oder ein hoher Anteil arbeitsloser Lehrer sollte Sie nicht davon abhalten, Ihren Berufswunsch zu realisieren. Sie sollten sich dann allerdings zum Ziel machen, nicht einfach nur Arzt oder Lehrer zu werden, sondern der Beste Ihres Fachs. Je brennender der Wunsch ist, umso leichter wird das möglich sein.

Streben Sie ein hohes Ziel an: der Beste zu werden!

Aber nun zurück zum Nutzenbieten

Sie werden während der Lektüre noch reichlich Gelegenheit haben, zu erkennen, wo Sie welche Ihrer Lieblingstätigkeiten nutzbringend einsetzen können. Gewöhnen Sie sich an, dabei ein wenig „um die Ecke“ zu denken. Es sind ja nicht nur die direkt Betroffenen, die einen Nutzen haben können. Nehmen wir einmal an, Sie wünschen sich ein großes Haus für Ihre zukünftige Familie. Realisieren Sie diesen Wunsch, dann bieten Sie nicht nur einem Menschen Nutzen, sondern ganz vielen: neben Ihrer Familie beispielsweise dem Architekten, dem Grundstücksverkäufer, den Handwerkern, der Gemeinde (Steuern), der Bank (Zinsen) und, und, und.

Nutzen kann viele „Empfänger“ haben

Gegenleistung
ist wichtig
und notwendig

Vielen Menschen fehlt seelisch-psychische Stabilität. Ein geringes Selbstwertgefühl ist fast immer die Ursache. Nutzenbieten heißt auch hier das Zauberwort. Wenn Sie ein starkes Selbstwertgefühl aufbauen wollen (anstatt sich dies nur einzureden), gibt es ein bewährtes Rezept: Suchen Sie sich auf einem Gebiet Ihrer Neigungen und Begabungen die Chancen, anderen nützlich zu sein. Aber Vorsicht: Wenn keine zufriedenstellende Gegenleistung kommt, bleibt das geringe Selbstwertgefühl bestehen. Nutzen ernten ist deshalb genauso wichtig wie Nutzen bieten.

Nutzenernte gehört dazu

Bei allen Überlegungen, wie Sie anderen nützlich sein können, dürfen Sie diesen Gedanken an die Nutzenernte nicht vergessen. Die Frage: „Was habe ich davon?“ oder „Was bekomme ich dafür?“ wird oft als unfein abgetan. Doch die eigennützige Nutzenernte muss sein – denn nur wenn Sie auch Nutzenernte erleben, haben Sie Kraft und Lust, weiter Nutzen zu bieten.

Anerkennung
braucht
jeder Mensch

Im Beruf ist die Nutzenernte deutlich zu erkennen: das Gehalt, eventuell auch eine Beförderung. Im rein mitmenschlichen Bereich ist die Nutzenernte schon schwieriger erkennbar. Ob in der Schule, zu Hause oder im Beruf: Anerkennung ist eine Nutzenernte, die jeder braucht und erkennen kann.

Wenn Sie beispielsweise Freunde fördern, gut von ihnen reden, sie ermuntern, ihnen bei bestimmten Arbeiten helfen – und Sie ernten nur Undank und Gleichgültigkeit dafür, dann ver-

geht Ihnen ganz bestimmt die Lust am Nutzenbieten.

Umgekehrt: Wenn Sie Förderung erhalten von Eltern, Freunden oder Bekannten und Sie selbst haben kein Wort und keine Geste des Dankes übrig, so wird auch Ihre Umgebung allmählich mit dem Nutzenbieten aufhören.

Dankbarkeit
als „Feedback“
auf Nutzen

Nutzenernte schützt vor Ausbeutung

Wenn wir Sie ermuntern, über Nutzen bietende Ziele nachzudenken, dann müssen wir auch deutlich darauf hinweisen, dass es Menschen gibt, die nur nehmen und nicht geben wollen. Falls Sie also einmal das Gefühl haben, dauernd Nutzen zu bieten, ohne Anerkennung, Dank oder Lohn zu erhalten, dann trennen Sie sich von diesem Ausbeuter. Er nimmt Ihnen sonst den Schwung für Ihre Lebensaufgaben.

Trennen Sie sich
von Ausbeutern

Manchmal ist es aber auch wichtig, seine Nutzen-Angebote zu dosieren. Peter, ein junger Tanzlehrer, hatte nach den Planungstagen in Bad Alexandersbad so richtig Feuer gefangen. Seine Nutzenbiete-Ideen sprudelten nur so. Nach einigen Monaten fragte er dann ganz enttäuscht im Unternehmerzentrum an, was er wohl falsch gemacht habe. Seine vielen Angebote wurden gar nicht genutzt, eher skeptisch betrachtet. Es war einfach zu viel des Guten. Dosierte angeboten, konnten die Kunden erst annehmen, was ihnen da geboten wurde. Wir sind in der heutigen Zeit nicht gerade verwöhnt durch Nutzen bietendes Verhalten. Wenn dann einer daherkommt und es übertreibt, macht das eher misstrauisch als glücklich.

Nutzenbieten
müssen Sie
richtig dosieren

Nutzen bieten – Nutzen ernten

Sicher haben Sie in Ihrem Leben schon einigen Nutzen geboten bekommen. War Ihnen das bewusst? Haben Sie dafür gedankt?

Und genau hier beginnt Ihre Autorenschaft. Bitte beantworten Sie sich schriftlich die folgenden Fragen:



1. **Wer hat mich gefördert, wer hat mir geholfen?**
2. **Welche Nutzenernte hat mein Förderer von mir erhalten?**
3. **Habe ich jemanden vergessen, der mir nützlich gewesen ist?** (Dann legen Sie sich einen Notizzettel parat und halten Sie Ihre Ideen fest, wie Sie ihm/ihr eine Nutzenernte bieten wollen.)

Und umgekehrt:



4. **Wen habe ich gefördert, wem welchen Nutzen geboten?**
5. **Welche Nutzenernte habe ich dafür erfahren?**

Ziehen Sie die Konsequenzen, wenn das Gefühl in Ihnen aufkommt, ausgenutzt zu werden.