

**THEMA:**

Autorin:

**EXPERTIN IM STUDIO:**

Funktion:

**RICHTIG NEIN SAGEN!**

Uschi Müller

**ANGELIKA FELSING**

Persönlichkeitscoach

---

Es handelt sich nur um ein kleines Wörtchen, ganz kurz und einfach auszusprechen – aber vielen kommt ein schlichtes "Nein" oft schwer über die Lippen. Schließlich will man ja niemanden vor den Kopf stoßen, enttäuschen oder verärgern. Wer jedoch nicht "Nein" sagen kann, schadet nicht nur sich selbst, sondern auch anderen. Niemandem ist geholfen, wenn der "Ja"-Sager sich übernimmt und verzettelt, Druck aufbaut und seinen Ärger schürt, schlampig arbeitet oder nur mit halbem Herzen bei der Sache ist. Mehr noch: Wer nicht "Nein" sagen kann, nimmt sich die Möglichkeit, nach Alternativen zu suchen, zu denen er uneingeschränkt "Ja" sagen kann.

Natürlich hilft jeder hin und wieder bereitwillig, wenn er darum gebeten wird und ist auch bereit, die eigenen Interessen ab und an zurückzustellen. Aber irgendwann kommt für jeden der Punkt, an dem es nötig wird, eine Bitte abzulehnen und ein klares "Nein" zu äußern.

Können Sie gut "Nein" sagen, wenn

- andere Sie um etwas bitten, das Sie gar nicht tun wollen?
- Sie eine unangenehme Arbeit von einem Kollegen übernehmen sollen?
- jemand sich zum wiederholten Male Geld von Ihnen leihen möchte, der es nie zurückzahlt?
- Sie von einem Verkäufer bedrängt werden, etwas zu kaufen?
- Ihre Kinder schon wieder einen Vorschuss aufs Taschengeld haben möchten?
- Sie keine Lust haben, an einer Familienfeier teilzunehmen, da diese wahrscheinlich wieder im Streit endet?

### **"Nein" sagen lässt sich erlernen**

Wenn Sie zu den Menschen gehören, die oft "Ja" sagen obwohl sie "Nein" meinen, dann finden Sie hier ein paar Tipps, die Ihnen dabei helfen, sich besser von Ihrer Umwelt abzugrenzen und selbstbewusster aufzutreten.

### **Herausfinden, warum "Nein" sagen so schwer fällt**

Die unterschiedlichsten Gründe führen dazu, eine Bitte oder ein Anliegen schwer ablehnen zu können. Sich Klarheit über die persönlichen Gründe zu verschaffen, hilft dabei, genau diese Bedenken, Ängste oder auch unbewussten Abläufe zu überwinden. Nachfolgend ein paar Beispiele:

#### ***Die Angst vor Ablehnung und das Bedürfnis, gemocht zu werden***

Vielleicht haben Sie schon als Kind die Erfahrung gemacht, dass manche Menschen Sie nur dann mögen, wenn Sie ihnen nützlich sind. Als Erwachsene können Sie diesen Zusammenhang erkennen und für sich die Spielregeln ändern. Sie werden es sowieso niemals schaffen, von allen gemocht zu werden – auch dann nicht, wenn Sie alles dafür tun. Wählen Sie Freunde und Ihnen wichtige Menschen mit Bedacht aus. Wahre Sympathie beruht nicht auf dem, was Sie tun, sondern wer Sie sind.

#### ***Das Bedürfnis, gebraucht zu werden***

Vielen Menschen tut es sehr gut, für andere da sein zu können, gebraucht zu werden, helfen zu können. Wichtig hierbei ist, dass Sie die Balance halten und kein so genanntes Helfer-Syndrom entwickeln. Damit brennen Sie nämlich über kurz oder lang aus (weil Sie selbst zu kurz kommen).

#### ***Die Angst vor unangenehmen Konsequenzen***

Nicht jeder ist erfreut, wenn Sie eine Bitte ablehnen. Es kann also durchaus zu Konflikten kommen. Im Berufsleben kann die Angst, den Job zu verlieren das Handeln bestimmen. Gerade hier ist es sehr wichtig, die Lage möglichst objektiv und realistisch einzuschätzen. Tatsächlich gibt es Situationen, in denen Sie besser "Ja" sagen – aber nicht so oft, wie Sie vielleicht

denken. Führen Sie sich all die Konflikte, die Sie in Ihrem Leben schon bewältigt haben, vor Augen, und machen Sie sich bewusst, dass Streit zum Miteinander gehört. Wer sein Handeln von den Reaktionen anderer bestimmen lässt, raubt sich selbst seine Unabhängigkeit.

### ***Die Angst davor, als egoistisch oder herzlos zu gelten***

Niemand ist ein Egoist, nur weil er nicht sofort springt, wenn jemand um etwas bittet. Allein schon die Tatsache, dass Sie befürchten, ein Egoist zu sein, zeigt, dass Sie keiner sind. Echte Egoisten denken über ihr Verhalten gar nicht erst nach. Es kann allerdings trotzdem passieren, dass man Ihnen vorwirft, egoistisch zu sein. Der Egoismus-Vorwurf ist nämlich sehr wirkungsvoll, wenn man andere zu etwas bringen möchte. Lassen Sie sich von diesem Manipulationsversuch nicht verunsichern. Sie wissen selbst am besten, wie viel Sie für andere tun und ob Sie tatsächlich "herzlos" sind. Wer sich hier nicht ganz im Klaren ist, kann auch eine nahe stehende, vertrauenswürdige Person befragen.

### ***Die Angst davor, etwas zu versäumen***

Im beruflichen und familiären Umfeld, vor allem aber im Freizeitbereich treibt viele das Bedürfnis an, nur ja nichts zu verpassen. Und so wird keine Feier, keine Veranstaltung, kein Treffen ausgelassen. Um "dabei" zu sein, werden Aufgaben und Gefälligkeiten übernommen, in dem Glauben, dass einem etwas entgeht, wenn es jemand anderes tut. Hier hilft nur eins: Prioritäten setzen. Finden Sie heraus, was Ihnen wirklich Spaß macht, was Ihnen echte Freude und Befriedigung verschafft. Üben Sie dann Schritt für Schritt, eine Einladung auch mal abzusagen oder an einer Veranstaltung nicht teilzunehmen. Sie werden feststellen, dass das Leben weitergeht, auch wenn Sie nicht überall dabei sind. Und die so gewonnene "Freizeit" können Sie auf ganz neue Art nutzen.

### **Wie Sie in wenigen Schritten lernen können, leichter einmal "Nein" zu sagen**

"Nein-sagen lernen" hat nichts damit zu tun, dass Sie nun zu einem Egozentriker werden und anderen nicht mehr helfen. Hilfsbereitschaft ist dennoch wichtig und möglich. Aber hin und wieder ein "Nein" kann zu mehr Ruhe und Gelassenheit führen.

### **Strategien entlarven**

Wenn Sie die Strategien Ihrer Bittsteller kennen, liegt der Überraschungseffekt nicht mehr auf der Seite der anderen. Nach dem Motto: "Gefahr erkannt, Gefahr gebannt!" wird Ihnen ein "Nein" leichter fallen.

### **Komplimente**

Mal ehrlich, wer hört nicht gerne "das kann keiner so gut wie du" oder "fragen wir doch mal jemanden, der sich richtig damit auskennt"? Das tut gut und führt dazu, dass wir uns wertgeschätzt fühlen. Bei solchen Sätzen sollten Sie hellhörig werden. Überprüfen Sie, ob ein Kompliment mit einer Bedingung verbunden ist. Wenn dies der Fall ist, möchte Sie wahrscheinlich jemand manipulieren. In solchen Fällen nehmen Sie das Kompliment an, vielleicht bedanken Sie sich sogar dafür und bleiben aber bei Ihrem Nein.

### **Gewohnheiten**

Höchstwahrscheinlich erledigen Sie zahlreiche kleinere Aufgaben aus reiner Gewohnheit. Sie gehen Ihnen leicht von der Hand und deshalb werden auch Sie immer wieder darum gebeten. Wenn das für Sie in Ordnung ist, sollten Sie daran nichts ändern. Wollen Sie das jedoch nicht und Sie ärgern sich immer wieder aufs Neue darüber, dann sollten Sie etwas ändern.

### **Opferhaltung**

"Ich schaffe das nicht ohne Sie" ist eine wunderbare Strategie, auf die Ihre großartige Hilfsbereitschaft direkt anspringt. Doch braucht Ihr Bittsteller wirklich Hilfe oder möchte er Sie nur ausnutzen (das muss nicht zwingend bewusst stattfinden)?

Wenn Sie diese Strategien der anderen durchschauen, wird es Ihnen gelingen, eigene Strategien entgegensetzen. Entscheidend ist, die entsprechenden Situationen nun vorherzusehen.

### **Situationen entlarven**

Wenn Sie sich schon vorher Situationen überlegen, in denen Sie allzu oft "ja, klar" sagen, werden Sie nicht mehr so häufig überrascht und fühlen sich nicht überfahren. Überlegen Sie sich Situationen sowohl aus Ihrem beruflichen (Firmenpost einwerfen, Spülmaschine in der Teeküche ausräumen usw.) als auch aus Ihrem privatem Bereich (Kuchen backen für Geburtstagsfeier, Wäsche wegräumen etc.).

### **Strategien vorbereiten**

Wenn Sie jeweils Sachgründe gefunden haben, formulieren Sie mögliche Sätze und üben Sie diese Sätze in Gedanken. Wie fühlen die Sätze sich an? Passen Sie zu Ihnen?

Hier sind noch ein paar Satzanfänge und Tricks, mit denen Sie Ihrem Gegenüber höflich und respektvoll gegenüber treten:

- "Geben Sie mir bitte etwas Bedenkzeit. Ich melde mich in einer Stunde bei Ihnen. " In einer Stunde melden Sie sich wieder und formulieren höflich und klar ihr Nein.
- "Das ist ein reizvolles Angebot." Würdigen Sie den Vorschlag mit Anerkennung und machen Sie danach deutlich, warum Sie dennoch zu diesem interessanten Angebot/ Vorschlag Nein sagen.
- "Ich schätze es sehr, dass Sie so großes Vertrauen in mich setzen." Reagieren Sie auf eine Bitte oder Anfrage positiv, denn dadurch stärken Sie die Beziehung. Erteilen Sie danach die Absage mit "...ich würde das gerne für Sie erledigen, doch..."
- Beginnen Sie mit kleinen Neins. Chefs eignen sich in der Regel eher schlecht als Versuchspersonen. Üben Sie das Nein-sagen im privaten Bereich. Ebenfalls sehr hilfreich ist es, wenn Sie Ihr "Nein" ankündigen.
- "Diesmal sage ich noch einmal zu/ heute komme ich Ihrer Bitte noch einmal nach. Aber das nächste Mal werde ich Nein sagen/ ablehnen, weil..."

Durch diese kleine Ankündigung werden Ihre Entscheidungen transparenter und können Ihnen nicht als Laune oder Willkür ausgelegt werden.

### **Richtig "Nein" sagen**

- Stimmen Sie sich mental auf Ihr "Nein" ein. Machen Sie sich klar, dass Sie ein Recht darauf haben, nicht manipuliert und zu einem "Ja" gedrängt zu werden. Achten Sie auf eine freundliche, aber feste Stimme oder Schriftkonversation, ohne Hin-und-Her-Schwanken und "ich/wir könnte(n) ja mal" oder Ähnliches. Vermeiden Sie auch Füllwörter wie "eigentlich" oder "vielleicht"; sie signalisieren Ihrem Gegenüber Unentschlossenheit.
- Stellen Sie sich für Ihr "Nein" aufrecht hin. So vermeiden Sie schon rein äußerlich ein Gefühl von Unterlegenheit, und selbst am Telefon wirkt Ihre Stimme kraftvoller und damit überzeugender.
- Verpacken Sie Ihre Absage nett und bleiben Sie freundlich, aber bestimmt. Bedanken Sie sich beispielsweise für das Angebot oder die Aufgabe, zeigen Sie Verständnis für den anderen und seine Situation oder betonen Sie Ihre Wertschätzung oder Freundschaft zum anderen. So stehen Sie fest zu Ihrer Ablehnung, machen aber gleichzeitig auch deutlich, dass Sie wirklich über die Anfrage nachgedacht haben, Ihr Gegenüber schätzen und Ihre Ablehnung nur mit der Sache, nichts mit der Person zu tun hat.
- Rufen Sie sich in Erinnerung, dass Menschen eine Absage leichter wegstecken können, wenn sie sie nicht persönlich nehmen müssen. Das heißt, wenn Sie zum Beispiel aus Prinzip lieber nichts am Telefon kaufen, aufgrund schlechter Erfahrungen die Finger von Computern lassen oder eine handwerkliche Niete sind, können Sie dem anderen gar nicht helfen. Ihre Ablehnung kommt also nicht als Wertung an, sondern als schlichte Tatsache.

- Bedenken Sie, dass Absagen mit einer kurzen Begründung oft höflicher sind, als ein einfaches "Nein". Auch bietet sich hier die Möglichkeit, dem anderen klarzumachen, warum Sie etwas ablehnen. Aber Vorsicht: Manch forderndes Gegenüber fasst eine Begründung als ein Zeichen von Schwäche oder ein Sich-entschuldigendes-Müssen auf und hat somit einen Angriffspunkt, Sie aufgrund Ihrer Erklärung in eine Diskussion zu verwickeln.
- Vermeiden Sie grundsätzlich Notlügen. Lügen haben bekanntlich kurze Beine und werden früher oder später meistens doch aufgedeckt. Außerdem spräche das auch nicht gerade für Ihre Fähigkeit, selbstbewusst "Nein" sagen zu können. Von hier ist der Weg dann nicht mehr weit, sich doch noch zu etwas "breitschlagen" zu lassen.
- Weisen Sie den anderen darauf hin, dass Ihr "Nein" nicht nur negativ für ihn ist. Schließlich wissen Sie selbst am besten, wo Ihre Fähigkeiten und Grenzen liegen und warum Ihr Gegenüber sich besser einen anderen für sein Anliegen suchen sollte. So kann Ihr "Nein" für den anderen auch Schutz vor einer Fehlentscheidung oder -delegation bedeuten.
- Statt dem anderen etwas abzunehmen, bieten Sie sich als Problemhelfer an, schlagen Sie Lösungen vor und bringen Sie so Ihr Gegenüber dazu, selbst Lösungen zu finden.

### LITERATUR:

- Patti Breitman, Connie Hatch: *Sag einfach nein und fühl dich gut. Grenzen setzen in Partnerschaft, Familie und Beruf*, Mosaik Verlag 2000, 256 Seiten, ISBN-10: 3576114483, ISBN-13: 978-3576114487
- Silke Brand: *Vergiss Dein nicht: Authentisch leben*, Kreuz Verlag 2010 (1. Auflage), 160 Seiten, ISBN-10: 3783134307, ISBN-13: 978-3783134308
- Herbert Fensterheim: *Sag nicht ja, wenn du nein sagen willst: Wie man seine Persönlichkeit wahr und durchsetzt*, Goldmann Verlag 2006, 384 Seiten, ISBN-10: 3442112974, ISBN-13: 978-3442112975
- Hedwig Kellner: *Ein klares Nein muss manchmal sein: Das Trainingsprogramm zum selbstbewussten Neinsagen*, Kösel-Verlag 2003 (1. Auflage), 160 Seiten, ISBN-10: 346634462X, ISBN-13: 978-3466344628
- Monika Radecki: *Nein sagen: Die besten Strategien*, Verlag Haufe-Lexware 2007 (1. Auflage), 128 Seiten, ISBN-10: 3448086266, ISBN-13: 978-3448086263
- Marshall B. Rosenberg: *Gewaltfreie Kommunikation: Eine Sprache des Lebens*, Verlag Junfermann 2007 (6. veränderte Auflage) 240 Seiten, ISBN-10: 3873874547, ISBN-13: 978-3873874541
- Dieter Ückermann: *"Nein sagen" ohne zu verletzen. Das 60-Minuten-Training*, Express Ratgeber, Audio CD, activecoach Training und Verlag 2001, ISBN-10: 3930113481, ISBN-13: 978-3930113484