

Nein sagen

Die besten Strategien

Bearbeitet von
Monika Radecki

3. Auflage 2015. Buch inkl. Online-Nutzung. 128 S. Mit TaschenGuide Downloads. Kartoniert
ISBN 978 3 648 06699 7

[Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Wirtschaftswissenschaften:
Sachbuch und Ratgeberliteratur](#)

Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Welchen Neinsager-Stil nutzen Sie?

In bestimmten Situationen meinen wir: Wir konnten gar nicht anders handeln – und haben uns deshalb nicht abgegrenzt, haben wieder einmal nicht deutlich genug Nein gesagt. Oft hat das nichts mit den äußeren Gegebenheiten zu tun, sondern mit inneren Prägungen und Verhaltensmustern.

In diesem Kapitel lesen Sie,

- woher Ihre innere Stimme kommt, die Sie antreibt,
- wie Ihr Selbstbild entsteht und wo Sie Einfluss darauf nehmen können und
- wie Sie je nach Ihrem gewohnten Neinsager-Stil Nein sagen lernen.

Typensache: Stolpersteine und Chancen

Was hindert uns persönlich, Nein zu sagen? Warum macht uns das versäumte Nein das Leben schwer? Warum hilft es uns nicht, bei einer Aufgabe darauf zu bestehen, „keine Lust“ zu haben? Und wie passiert es, dass wir mit einem Nein gelegentlich nicht nur andere, sondern auch uns selbst blockieren?

Lassen Sie uns in diesem Kapitel einen Blickwechsel vornehmen. Man sagt: Der Kopf ist rund, damit man beim Denken die Richtung ändern kann. Werfen wir also einen Blick auf uns selbst.

Dieser Perspektivwechsel löst leicht (und verständlicherweise) eine Abwehr aus. Wieso ich? Ich tue doch schon alles, was ich kann. Mein Kollege, meine Chefin, meine Nachbarin, der Verkäufer, das sind doch Menschen, die mir ein Ja abjagen, obwohl ich eigentlich Nein sagen sollte oder wollte.

Identifizieren Sie Ihre Antreiber

Wir alle kennen Situationen, in denen wir uns nicht in Ordnung fühlen. Die Transaktionsanalyse (psychologische Methode, die unter anderem in Seminaren angewendet wird; siehe zum Beispiel Schlegel, 1993) macht verständlich, dass wir in solchen Situationen häufig von einem Verhalten „angetrieben“ werden, das typisch für uns ist.

Bei dieser Methode bewertet man die sogenannten Antreiber als ursprünglich elterliche Botschaften. Besonders unter Stress kommen sie zum Tragen und wir glauben, dass wir nur dann in Ordnung sind, wenn wir uns in einer bestimmten Weise verhalten. Das basiert dann zum Beispiel auf dem, was Eltern gewünscht haben, oder es ist ein kindlicher Entschluss aufgrund von konkreten Erlebnissen. Zum Beispiel kann eine Mutter psychisch krank sein, und ihre Labilität kann das Kind so verunsichern, dass es sich entschließt, immer stark zu sein. Ein Antreiber ist eine Überlebensstrategie, die sich nicht einfach abstellen lässt.

Diese Antreiber haben wir erlernt – sie sind uns vertraut, wir haben uns an sie gewöhnt. Seltsamerweise sind sie uns deshalb lieb. Einige typische Stress-Botschaften sind: Sei lieb, sei schnell, sei perfekt, sei stark usw., damit du okay bist.

Die fünf Neinsager-Stile

Im Folgenden ziehen fünf dieser typischen Neinsager-Stile an Ihnen vorbei: die Vermeider, die Selbstverneiner, die Kämpfer, die Drängler, die Jein-Sager. Finden Sie heraus, welches Verhalten Sie spontan zeigen und wie Sie sich dagegen wappnen können (siehe auch zum Beispiel Kreyenberg, 2005). Dabei wird Ihnen einiges bekannt vorkommen. Fragen Sie sich dann: Welche Gebote und Verbote habe ich im Ohr? Wessen Stimme höre ich dabei?

Sie erfahren, welches Ihre Stärken sind, die Sie sich unbeschwert zugute halten können. Diese Stärken können Sie nut-

zen, um weiterzukommen und positiv Ihre Ziele zu erreichen. Hier liegen Ihre besten Strategien versteckt!

Wie Sie sich selbst und wie andere Sie sehen

Ein typisches Verhalten hat einen Haken: Nicht nur Sie spüren die Auswirkungen von „alten“ Mustern (siehe folgende Grafik: Bereich 1). Andere nehmen etwas an Ihnen wahr, das Sie so gar nicht unter Kontrolle haben und das sich Ihrem Einfluss entzieht (Grafik: Bereich 3).

Der Blick der anderen auf Sie hat Konsequenzen (Grafik: Bereich 3): Es kann zum Beispiel sein, dass Sie so offensichtlich ein Perfektionist sind, dass andere sich auf diese Gabe verlassen. Selbst wenn Sie sich abgrenzen, senden Sie noch Botschaften aus, die Ihre Kollegin wahrnimmt: „Der sagt zwar Nein, aber man weiß doch, dass er es am Ende schon meistern wird.“

Nun erzähle ich Ihnen das nicht, um Sie zu frustrieren. Meine Absicht ist es, Ihnen ein Bild zu zeichnen: Es lohnt, sich selbst zu kennen. Durch Selbstbetrachtung erreichen wir das (folgende Grafik: Bereich 2 und evtl. Bereich 4) und bekommen eine Ahnung davon, wie andere uns sehen.

Wir alle haben, wenn Sie so wollen, einen Anteil in uns, der unser kindliches Ich abbildet. Es ist überzeugt von den Geboten und Verboten seiner Eltern. Dieses Bild soll hier aber nicht wissenschaftlich abgeklopft werden. Es soll lediglich verständlich machen, warum wir an bestimmten Sätzen so beharrlich festhalten.

Hier steckt Potenzial für ein positives Abgrenzen und ein effektives Nein.

Kommen Sie sich auf die Spur. Identifizieren Sie Ihre Antreiber und lernen Sie Ihre Schwächen und Stärken kennen. Welchem Neinsager-Stil entsprechen Sie am ehesten?

Wie ich mich sehe, und wie mich andere sehen (das „Johari-Fenster“)*

		Von hier sehen mich andere: ↓	
Von hier sehe ich mich selbst: →	1	Dies ist mir selbst und anderen über mich sichtbar und bekannt.	3 Dies ist ein Teil meiner Person, der nur für andere sichtbar ist.
	2	Dies „gehört mir“ und ist nur mir selbst bekannt.	4 Dies ist der Teil meiner Person, der weder mir und noch anderen einsehbar ist.

* Dieses Modell wurde von Joseph Luft und Harry Ingham entwickelt – deshalb der Name: Johari-Fenster (siehe z.B. Luft, 1971).

Teil 3 wird für mich sichtbar, wenn ich mit anderen spreche und wenn andere mir Feedback geben. (**Teil 4** wird meist erst durch therapeutische Arbeit einsehbar.)

Die Vermeider: „Sei lieb“

Im vorigen Kapitel (Abschnitt „Keine falschen Kompromisse“) war schon von den Vermeidern beim Thema Mini-Konflikt die Rede. Dass sie nicht Nein sagen können, ist sehr naheliegend.

Vermeiderinnen und Vermeider haben Lust am Zusammenwirken. Sie mögen Nähe und Geborgenheit. Im Team sind sie die gute Seele. Harmonie ist ihnen so wichtig, dass sie eigene Interessen schon mal zurückstellen.

Als Vermeider hat man gelernt, sich in Beziehungen auf seine Intuition zu verlassen. Man fördert Harmonie und schafft Verbindendes. Das ist eine schöne Gabe.

Bei Stress aber grenzt man sich nicht ausreichend ab, vertritt keine eigene Meinung und kann kaum Nein sagen. Auch wenn es das Ergebnis nicht verbessert, arbeitet man lieber im Team als allein. Man verzettelt sich in „Atmosphärischem“ und in vielen Kontakten, und man meidet Auseinandersetzungen, die die Harmonie stören. Für einen Vermeider ist Hingabe an ein Projekt wichtig, selbst wenn das im Moment nicht zielführend ist.

So lernen Sie als Vermeider Neinsagen

- Machen Sie aus Ihrem inneren „Sei lieb“ eine Erlaubnis: Wertschätzen Sie sich ab sofort vor allem selbst!
- Fragen Sie andere konkret nach ihrer Einschätzung oder Meinung, statt zwischen den Zeilen zu lesen.

- Fragen Sie andere, wie sie Sie wahrnehmen: als Person, in Ihrer Funktion, bei verschiedenen Aufgaben. Wie erleben sie Ihre Fähigkeit, selbstbewusst Grenzen zu setzen?
- Seien Sie gut zu sich.
- Bitten Sie andere um einen Gefallen. Wenn sie zustimmen, achten Sie darauf, dass sie es auch einlösen.
- Bringen Sie zum Ausdruck, wenn Sie mit etwas nicht einverstanden sind. Sagen Sie konkret, was Sie sich stattdessen wünschen.
- Sagen Sie Nein, wenn Sie das meinen. Verzichten Sie dabei auf jegliche Rechtfertigung. Setzen Sie freundlich Grenzen. Dabei reicht oftmals eine klare innere Haltung.

Ihr Nutzen als Vermeider beim Neinsagen

In welche Fallen tappen Sie? Auf welche Spielchen fallen Sie herein? Was kostet Sie das? Und wenn Sie ein Nein wagen, was gewinnen Sie dadurch?

Ihr Nein wird Ihnen neue Erfahrungen bringen: Sie kommen bei Aufgaben, Projekten und Anliegen weiter, die Ihnen am Herzen liegen – Sie erledigen nicht mehr Sonderschichten, die andere Ihnen ohne Ihre volle Zustimmung aufgedrückt haben. Ihre Gabe, sich gut einzufühlen, ist fast ein Garant dafür, dass Sie sich **positiv** abgrenzen. Nutzen Sie diese Stärke – Sie gehört Ihnen ja schon. Üben Sie sich im Formulieren von dem, was Sie wirklich meinen. Genießen Sie es, dass Sie bei Projekten und Absprachen eine gewisse Treue empfinden – das ist eine Gabe und nichts, was andere einfordern dürfen.