

Nein sagen

Die besten Strategien

Bearbeitet von
Monika Radecki

3. Auflage 2015 2015. Buch. ca. 128 S.
ISBN 978 3 648 06699 7

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

Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of varying sizes. Below the main text, the words 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' are written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
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.

Leseprobe

Typensache: Stolpersteine und Chance

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 Antreibe

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.