



## Sagen Sie nicht ja, wenn Sie nein meinen!

---

### Bleiben Sie hilfsbereit

Um Missverständnissen vorzubeugen: Es geht nicht darum, dass Sie zum Egoisten mutieren, der grundsätzlich nein sagt. Selbstverständlich sollen Sie ein freundlicher und hilfsbereiter Mensch bleiben. Es geht vielmehr darum, dass Sie selbstbewusst und frei darüber entscheiden wozu Sie ja und wozu Sie nein sagen. Ein Beispiel dazu:

---

### Fallbeispiel

Gerade als Simone B. ihren PC ausschalten und nach Hause gehen möchte, kommt ein Kollege in ihr Büro. Folgender Dialog spielt sich ab:

Kollege: „Der Chef möchte die Quartalszahlen als Diagramme aufbereitet für seine Präsentation. Ich schaffe das nicht bis morgen. Aber wenn Sie mir einen Teil davon abnehmen würden ...“

Simone B. denkt: „Das ist schon das 3. Mal in diesem Monat, dass er mir seine Arbeit aufhalsen will.“

Simone B. sagt: „Naja, eigentlich wollte ich jetzt Feierabend machen.“

Kollege: „Sie sind doch unsere Expertin in Excel. Mit Ihnen geht das ruckzuck. Alleine sitze ich da Stunden.“

Simone B.: „Ich weiß nicht recht. Ich wollte heute Abend ins Kino.“

Kollege: „Aber der Film läuft doch morgen auch noch, oder? Sie werden mich doch nicht im Stich lassen.“

Simone B. sagt: „Also gut. Zeigen Sie mal her ...“

Simone B. ärgert sich und denkt: „Wieso lasse ich mich eigentlich immer wieder überreden? Wieso sage ich ja, obwohl ich nein meine?“

Kollege: „Sie sind ein Engel. Ich wusste, dass ich mich auf Sie verlassen kann.“

---

### Hürden beim Neinsagen

Warum fällt es uns manchmal so schwer, einfach „nein“ zu sagen? Und warum flüchten wir lieber in Ausreden, statt unserem Gegenüber freundlich aber bestimmt zu sagen, dass es nicht geht?

Dafür gibt es viele Gründe. Die häufigsten sind:

- die Angst, nicht mehr gemocht, geliebt zu werden
  - die Befürchtung, für egoistisch, unfreundlich oder unkollegial gehalten zu werden
  - die Angst die Gefühle des Fragenden zu verletzen
  - aus Dankbarkeit für selbst in Anspruch genommene Gefälligkeiten
  - aus Liebe
  - aus Pflichtgefühl
  - oder weil man gegen die Überredungskünste des Fragenden nicht ankommt
- 

*Fortsetzung nächste Seite*

Seite 1 von 2

### Impressum:

Herausgeber: cope OHG  
Am Alten Neckar 27; 64646 Heppenheim  
Tel. 06252 795336  
Fax 06252 795337

eMail: [infoservice@cope.de](mailto:infoservice@cope.de)  
Internet: [www.cope.de](http://www.cope.de)  
Redaktion: Christine Maurer  
Autor dieser Ausgabe: s. Rückseite

Auflage: ca. 420 Stück  
Erscheinungsweise: 12 Mal jährlich  
Abgabe und Abo kostenfrei  
ISSN: 1612-8109 - Tipps und Tricks für den Alltag

## Sagen Sie nicht ja, wenn Sie nein meinen!, *Fortsetzung*

---

### Übung

Notieren Sie in den nächsten Tagen Beispiele aus Ihrem Alltag, wo Sie ja gesagt und nein gemeint haben. Analysieren Sie, wie es dazu gekommen ist. Wenn Sie Ihre „persönlichen Hürden“ gesammelt haben, gehen Sie sie noch einmal in Ruhe durch und formulieren Sie in Stichworten, was Ihnen das Recht gegeben hätte, in der jeweiligen Situation nein zu sagen. Wenn Sie möchten, spielen Sie die jeweiligen Situationen im Geiste noch einmal durch. Nun aber mit einem freundlichen, aber bestimmten „Nein“. Schauen Sie Ihrem Gegenüber dabei in die Augen und sprechen Sie mit fester Stimme. Eventuell können Sie sagen, weshalb es nicht geht oder Sie helfen mit, eine Alternativlösung zu finden. Auf jeden Fall bleiben Sie bei Ihrem „Nein“ – auch wenn Ihr Gegenüber Sie mit Schmeicheleien (... Sie sind doch unsere Expertin in Excel ...) manipulieren möchte.

---

### Das voreilige „Ja“

Kennen Sie die Überrumpelungstaktik? Eine beliebte Methode, da wir uns unter Stress oft nicht die Zeit nehmen, um über die Bitte nachzudenken oder wir uns auf kein langes Wortgefecht einlassen wollen. Erst zu einem späteren Zeitpunkt bereuen wir die Zusage – trauen uns dann aber nicht das „Ja“ zurückzunehmen. Um dieser Falle zu entgehen, schreiben Sie sich eine Antwort auf, die so oder ähnlich lauten könnte: „Das kann ich jetzt nicht entscheiden. Ich brauche Bedenkzeit. Ich sagen Ihnen in 10 Minuten Bescheid“. Am besten legen Sie diesen Zettel in den nächsten Wochen an einen (für Sie) sichtbaren Platz, an dem Sie ihn täglich sehen können. Vielleicht üben Sie diesen Satz und sprechen ihn einige Male mit fester Stimme aus. Nach einiger Zeit haben Sie ihn verinnerlicht und können ihn dann im „Ernstfall“ abrufen.

---

### Ein „Nein“ verschafft Respekt

Machen Sie sich bewusst, dass Ihre Beliebtheit nicht von stetigen Gefälligkeiten abhängt! Es gibt weitaus bessere Möglichkeiten, sich als einen sympathischen Mitmenschen zu zeigen, z. B.: seien Sie freundlich und höflich, zeigen Sie Interesse an anderen, seien Sie zuverlässig, seien Sie großzügig, zeigen Sie eine optimistische Grundhaltung, sprechen und handeln Sie positiv, u. v. m.

---

### Stärken Sie Ihr Selbstbewusstsein

Und: Menschen, die nicht nein sagen können, sind oft überfordert und schaffen dann ihr eigenes Pensum nicht. Eine abwertende Selbsteinschätzung wie „mit mir kann man es ja machen“ oder „wieso lasse ich mich immer wieder ausnutzen?“ usw. ist die Folge und überträgt sich auf andere.

Beenden Sie diesen Teufelskreis und trainieren Sie nein zu sagen. Fangen Sie bei kleinen Dingen an. Das stärkt Ihr Selbstbewusstsein. Mit der Zeit können Sie immer souveräner nein sagen, wenn Sie nein meinen.

---

*Marion Beuthling*