

3. Nein sagen

3.1 „Ich sage zu schnell Ja – wie kann ich öfters Nein sagen?“

Philipp W., 35 Jahre alt, Marketingassistent in einer PR-Agentur:

Mein Aufgabenschwerpunkt liegt in der Vorbereitung von Werbekampagnen und Veranstaltungen. Ich kann schlecht Nein sagen zu zusätzlichen Arbeitsanfragen. Erst letzte Woche hat ein Kollege aus der Nachbarabteilung mich gefragt, ob ich für ihn eine Recherche machen kann – er stünde gerade unter großem Zeitdruck. Was habe ich getan? Ja gesagt, obwohl ich selbst unter Zeitdruck stand. Ich bin einfach zu gutmütig. Wie schaffe ich es, öfters mal Nein zu sagen?

Coach: Was glauben Sie, wird in nächster Zeit jemand mit zusätzlichen Aufgaben auf Sie zukommen?

Coach: Mal angenommen, Ihr Terminkalender ist voll und Ihr Kollege kommt morgen mit einer Bitte zu Ihnen: Wie müssten Sie sich verhalten und was müssten Sie denken, damit es Ihnen garantiert nicht gelingt Nein zu sagen? Versetzen Sie sich in die Situation.

Philipp W.: Ja, bestimmt. Ich kann es zwar schwer abschätzen, aber sicher kommt in den nächsten Tagen wieder jemand auf mich zu. Meistens werde ich überrumpelt.

Philipp W.: Mein Kollege kommt in unser Büro. Fragt, wie es mir geht. Ich rede mit ihm über Unterschiedliches. Er fragt mich: „Du Philipp, ich hab da ein Problem. Ich sollte bis Ende nächste Woche eine Recherche machen, bin aber total ausgelastet. Kannst Du mir helfen?“ Der Impuls abzulehnen kommt sofort in mir hoch: „Oh nein, ich will ich doch gar nicht!“ Fast gleichzeitig bekomme ich ein unguutes Gefühl und denke: „Ach was – ich helfe ihm.“ Und frage nach: „Worum geht es denn?“ Er erklärt mir die näheren Facts, ich sage Ja und das war's – die Falle ist zugeschnappt!

Coach: Wie würde es optimal ablaufen?

Philipp W.: Mein Kollege betritt das Büro. Wir plaudern etwas. Er fragt mich: „Du Philipp, ich hab da ein Problem. Ich sollte bis Ende nächste Woche eine Recherche machen, bin aber total ausgelastet. Kannst Du mir helfen?“ Der Impuls, Nein zu sagen kommt in mir hoch. Ich frage nach, worum es geht. Er erklärt mir die Facts. Ich wäge ab und sage: „Mir fehlt die Zeit dazu – bitte hab Verständnis dafür!“ Er probiert es noch einmal: „Philipp, bitte, ich schaffe es nicht!“ Ich antworte wieder kurz und bündig: „Ich schaffe es auch nicht, mein Terminkalender ist übertoll – bitte hab Verständnis dafür!“

Coach: Passt das so für Sie? Wollen Sie das so machen?

Philipp W.: Ich möchte das schon so machen, aber ich glaube, ich hätte danach ein schlechtes Gewissen. Wahrscheinlich wäre mein Kollege sauer auf mich. Und das kann ich nur sehr schwer ertragen. Ich mag es einfach nicht, wenn Spannungen herrschen – dann helfe ich schon lieber.

Coach: Sie können einen Konflikt nur sehr schwer aushalten?

Philipp W.: Ja. Ich denke, der Andere mag mich dann nicht mehr und will vielleicht nichts mehr mit mir zu tun haben. Oder er macht mich vor Anderen schlecht, indem er weiter erzählt, dass ich ihm nicht geholfen hätte.

Coach: Welche coach-its helfen Ihnen, in der Situation leichter Nein zu sagen? Suchen Sie sich bis zu fünf aus und erklären Sie, warum Sie genau diese ausgewählt haben.



Philipp W.:

Stoppschild: Nein sagen

Das Stoppschild erinnert mich daran, Nein zu sagen.

Sprungturm: jetzt sagen/machen

Der Sprungturm veranlasst mich, mutig zu sein und einfach ins kalte Wasser zu springen – Nein zu sagen.

Ofen: Gefühle aushalten/abklingen lassen

Der Ofen hilft mir, unangenehme Gefühle auszuhalten, wenn es Spannungen gibt.

Fragezeichen: Fragen stellen

Das Fragezeichen gibt mir den Impuls nachzufragen, bevor ich zu schnell Ja sage.

Angebotschild: Angebots-Frage stellen.

Das Angebotsschild erinnert mich daran, dass ich Nein sagen und ein Angebot machen kann.

Mundpflaster: schweigen, Pause verlängern.

Das Mundpflaster hilft beim Nein zu bleiben – ich sage nichts mehr dazu.

Coach: Das sind jetzt sechs coach-its. Wenn Sie nur ein coach-it mit in die Situation nehmen könnten, für welches würden Sie sich entscheiden?

Versetzen Sie sich ganz in die Situation. Ihr Kollege kommt auf Sie zu und bittet Sie um etwas – welches coach-it?

Coach: Reicht der Ofen oder wollen Sie noch weitere coach-its mitnehmen?

Coach: Können Sie diese drei coach-its gut vor Ihrem inneren Auge sehen?

Philipp W.: Ich glaube, der Ofen ist das wichtigste coach-it für mich. Wenn ich lernen kann, die unangenehmen Gefühle auszuhalten, wenn ich Nein sagen will, dann ist das schon die halbe Miete. Dann schaffe ich es auch nachzufragen, um Zeit zu gewinnen oder ein Angebot zu machen.

Philipp W.: Das Fragezeichen und das Angebotsschild.

Philipp W.: Ja, sehr gut, in Form eines Dreiecks.

Kommentar

Tatsächlich kam in der darauffolgenden Woche der Kollege mit einer Bitte. Philipp W. konnte die coach-its in der Situation abrufen. Es kam ihm wirklich so vor, als würden die Emotionen in seinem Körper brennen wie Feuer. Aber er hielt es aus und hat nachgefragt. Er kam der Bitte seines Kollegen doch nach, weil es in dieser Situation sinnvoll war. In späteren Situationen sagte er auch Nein. Bei Philipp W. ging es nicht nur um das Nein sagen, sondern auch um den Kontakt zu den eigenen Bedürfnissen. Weiter war es wichtig, Spannungen und Konflikte mit anderen Menschen aushalten zu können. Mit der Zeit ist ihm das immer besser gelungen, was wiederum sein Selbstwertgefühl stärkte.

