

# 3. Nein sagen

## 3.2 Zu viel des Guten?

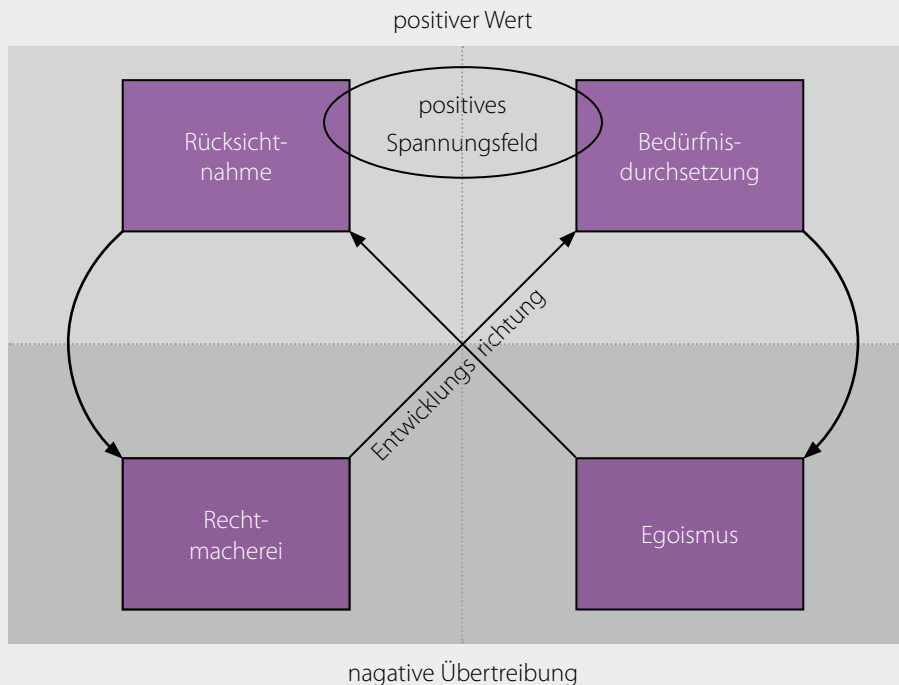
„Wer nicht Nein sagen kann, der wird sein Ja oft nicht halten können.“

Lebensweisheit

Gutmütigen Menschen fällt es schwer, Nein zu sagen. Die Gründe dafür können vielfältig sein, oft steckt ein falsches Bild vom „Guten Menschen“ dahinter. Gut und fair sein zu wollen ist eine wichtige Tugend, besonders in der heutigen Zeit, in der Skrupellosigkeit in vielen Branchen an der Tagesordnung steht. Aber zu allem Ja zu sagen, nur weil man nicht egoistisch sein will, ist übertrieben und schädlich.

Um für sich selbst mehr Klarheit darüber zu bekommen, wo Egoismus anfängt und aufhört, ist ein Blick auf das Entwicklungsquadrat nach Helwig und Schulz von Thun sehr hilfreich.

## Entwicklungsquadrat



Im ersten Quadrat ist der positive Wert „Rücksichtnahme“ zu sehen.

Wird Rücksichtnahme übertrieben, wird daraus der Negativwert: „Rechtmacherei“. Immer sofort Ja sagen zu müssen,

ist Rechtmacherei. Oder alles über sich ergehen lassen, ist Rechtmacherei. Immer das Wohl der Anderen über das eigene zu stellen, ist Rechtmacherei.

Man könnte einwenden, dass Mutter Theresa – die Symbolfigur für Altruismus und Selbstlosigkeit – ja auch alles für

ihre Mitmenschen gemacht hat. Das mag wohl stimmen, aber sie konnte bestimmt auch an die eigenen Bedürfnisse denken und sehr gut Nein sagen.

Dieser positive Wert kommt im dritten Quadranten zum Ausdruck: „Bedürfnisdurchsetzung“.

Seine Bedürfnisse nicht nur wahrnehmen, sondern auch durchsetzen zu können, ist unumgänglich, um konstruktiv miteinander umzugehen.

Wer nicht sagen kann was er will, wird über kurz oder lang einen Konflikt verursachen: „Warum hast du das nicht gleich gesagt!“ Ironischerweise ist es gerade das, was „liebe“ Menschen nicht wollen: Konflikte. Oder anderen nicht mehr helfen zu können, weil man durch eine persönliche Überforderung erkrankt. Beides eine Folge von „zu viel des Guten“.

Man muss nicht gleich zu einem Neinsager oder Egoisten mutieren, wenn man seine Bedürfnisse durchsetzen will. Die Art und Weise ist entscheidend. Kommen beide Positivwerte in der Kommunikation zum Ausdruck, entsteht eine „rücksichtvolle Bedürfnisdurchsetzung“ – das, was man unter einem „gesunden Egoismus“ versteht. Man denkt an sich selbst und nimmt Rücksicht auf die Anderen.

Das Wertequadrat zeigt zentrale Zusammenhänge auf. Sich mit diesem Modell intensiv auseinanderzusetzen lohnt sich.

Man kann damit in den unterschiedlichsten Themenbereichen Übertreibungen aufdecken und Entwicklungsrichtungen erkennen.

° *Infos und Downloads auf [www.thomas-grenz.de](http://www.thomas-grenz.de)*

# 3. Nein sagen

## 3.3 „Die Tür zu machen“ – so lernen Sie, Nein zu sagen

Es gäbe Vieles, zu dem man Nein sagen könnte. Angefangen von der zusätzlichen Arbeit, die einem „untergeschoben“ wird, über herablassende Äußerungen, die einem an den Kopf geschmissen werden, bis hin zum schrecklichen Geschenk, welches sowieso auf dem Dachboden landen wird.

„Nein, ich will das nicht!“, eigentlich ganz einfach. Man sagt, dass man etwas nicht will, Punkt. Das ist so, als ob man eine Türe schließt. Stattdessen wird man zum Ramschsammler und sagt lieber Ja.

Ein Vergleich: Stellen Sie sich vor, es klingelt an der Tür. Sie gehen hin, öffnen und es steht Ihr Nachbar mit einem Sack voller Müll vor Ihrer Tür. Er geht an Ihnen vorbei, stellt seinen Müllsack im Wohnzimmer ab und geht wieder. Sie winken ihm zu und rufen ihm dankbar hinterher: „Tschüs, alles Gute noch!“

Natürlich ist dieses Beispiel übertrieben. Nicht alles, was bei Ihnen abgeladen wird, ist Müll und nicht jeder tut dies ohne Sie zu fragen. Aber wie schaffen Sie es, öfters Nein zu sagen? Wie schaffen Sie es, die Tür sicher zu schließen, bevor Sie etwas annehmen, was Sie gar nicht wollen?

### Finden Sie heraus, was Sie wollen!

Nein zu sagen bedeutet gleichzeitig, Ja zu sagen – zu seinen eigenen Bedürfnissen! Wenn Sie gar nicht wissen was Sie wollen, können Sie nur sehr schlecht Nein sagen.

Nehmen wir einmal an, Sie hätten sich für diese Woche folgende Ziele gesetzt: „Präsentation fertig vorbereiten“, „Projekt endgültig abschließen“, „Schreibtisch entrümpeln“. Sie wären sich im Klaren darüber, was Sie erreichen wollen und Sie hätten sich die Umsetzung fest vorgenommen – das wäre Situation A.

Nun stellen Sie sich einmal vor, Sie wüssten nicht was Sie erreichen wollen und außerdem wäre es Ihnen gleichgültig – das wäre Situation B.

Aus welcher Situation heraus würde es Ihnen leichter fallen Nein zu sagen, wenn ein Arbeitskollege Sie fragt, ob Sie eine zusätzliche Aufgabe für ihn erledigen könnten: A oder B? Die Antwort erübrigt sich!

Deshalb ist ein gutes Zeitmanagement so wichtig. Erst wenn man sich darüber bewusst ist, was man noch zu erledigen hat und ob noch Zeit für Sonderwünsche übrig ist, erst dann kann man deutlich Ja oder Nein sagen: „Ich kann ja wirklich nicht, ich muss noch ...“

## Zeit managen = Ja und Nein sagen können!

Aber nicht nur die kurzfristigen Ziele sind wichtig, sondern auch die Überprüfung von längerfristigen Lebenszielen: „Was will ich, was will ich nicht mehr?“

Dieses Hinterfragen ist so, als ob Sie anfangen würden Ihr Haus zu entrümpeln. Schauen Sie sich genau an, was Sie beibehalten und was Sie rausschmeißen wollen: „Nein, ich will nicht mehr im Urlaub erreichbar sein, meine Familie hat Vorrang!“, „Nein, ich will nicht mehr Überstunden machen, mein Hobby ist mir wichtiger!“, „Nein, ich will nicht mehr ...“

Es ist verständlich, wenn Sie an Ihre Karriere denken, denn ein Nein kann Folgen haben. Die Frage ist nur: zu welchem Preis? Fangen Sie mit den kleinen Neins an und arbeiten Sie sich zu den großen Neins des Lebens vor. Finden Sie heraus, was Sie wollen und was nicht und stehen Sie zu Ihren Bedürfnissen.

Zwei Fragen können wahre Wunder bewirken, wenn eine wichtige Entscheidung bevorsteht:

Was ist das Schlimmste, das passieren könnte, wenn ich Nein dazu sage?

Was ist das Beste, das passieren könnte, wenn ich Nein dazu sage?

Das kann sehr klärend sein!

Und wenn jemand mit „Ramsch“ vor der Tür steht, machen Sie die Tür zu und sagen Sie: Nein danke!

### Lassen Sie Ihr Gegenüber auf Ihr Nein reagieren!

Die Angst vor der Reaktion des Gesprächspartners verhindert eine klare Abgrenzung: „Was ist, wenn er beleidigt oder sogar verärgert reagiert, wenn ich Nein sage?“ Der Aufwand, sich den nachfolgenden Spannungen und Konflikten auszusetzen erscheint größer, als der Aufwand den man hat wenn man nachgibt: „Bevor der mir wieder Stress macht, sag ich lieber gleich Ja!“ Nur geht die Rechnung in den meisten Fällen auf Dauer so nicht auf. Verdeckte Vereinbarungen nach dem Motto: „Mit dem kann man es ja machen!“, können die Folge sein. Und wenn man dann einmal Nein sagt, reagiert der Gesprächspartner überrascht: „Ich weiß gar nicht, warum du dich auf einmal so anstellst, du hast mir doch bisher immer gerne geholfen!“

Klar kann es unangenehm sein, sich den Vorwürfen seines Gegenübers stellen zu müssen. Schnell erlebt man sich auf der Wippe unten. Aber nur, wenn man sich diesen unangenehmen Gefühlen stellt, bekommt man Übung darin Emotionen abklingen zu lassen und Konflikte aushalten zu können. Und mit der Zeit fällt es immer leichter Nein zu sagen, und sein Gegenüber erst einmal reagieren zu lassen. Lösen Sie sich davon, immer im Vo-



raus wissen zu müssen, was andere Personen denken oder sagen könnten.

Machen Sie die Tür zu und warten Sie die Reaktion des Gesprächspartners ab!

## Kommunikation beeinflussen = seinen Gesprächspartner reagieren lassen können!

### Lösen Sie sich von Ihren Schulden!

Nur, weil Ihr Kollege Ihnen beim Büroumzug geholfen hat, heißt das noch lange nicht, dass Sie dazu verpflichtet sind, auch ihm beim Umzug zu helfen. Natürlich ist es wichtig, sich gegenseitig zu unterstützen: Eine Hand wäscht die andere! Aber eine Eins-zu-Eins-Rechnung, nach dem Motto: „Ich habe dir fünf Mal geholfen und du mir nur vier Mal!“, geht in den meisten Fällen sowieso nicht auf. Es sei denn, Sie haben einen klaren Vertrag am Laufen, indem Sie vereinbart haben, dass Sie ihm auch beim Umzug helfen werden – das ist etwas anderes.

Es geht darum zu verstehen, dass es sehr wohl ein inneres Geben-und-Nehmen-Konto gibt und dass es nach Möglichkeit ausgeglichen sein sollte, und trotzdem darf man auch Nein sagen. Besonders zu Rechnungen, bei denen Äpfel mit Birnen verglichen werden und die Schuldgefühle auslösen sollen: „Als deine Frau dich verlassen hat war ich auch für dich da und jetzt hilfst du mir nicht mal bei dieser Kleinig-

keit!“ Wenn Sie momentan nicht können oder nicht wollen, dann ist das nun mal so.

Lösen Sie sich von Ihren Schulden, indem Sie einen Schlussstrich unter die Rechnung setzen: „Unsere Schulden sind beglichen!“ Manchmal ist es sogar sinnvoll, sich das gegenseitig auszusprechen.

Schließen Sie die Tür, indem Sie einen Schlussstrich unter offene Rechnungen machen!

### Machen Sie sich klar, wie Sie Nein sagen können!

Manchmal weiß man einfach nicht, wie man Nein sagen soll. Hier einige Möglichkeiten, wie Sie zu einer Bitte Nein sagen können.

### Nachfragen

Das Zeitfenster, um bewusst reagieren zu können, ist oftmals sehr klein. Bevor Sie sich zu einer Zusage hinreißen lassen, können Sie aus dem Ja ein vorläufiges Vielleicht machen, indem Sie nachfragen: „Worum geht es genau? Wie viel Zeit wird dafür nötig sein? Bis wann brauchst du es?“ In diesem Moment ist es nicht wichtig die perfekte Frage zu stellen, sondern vielmehr den Ball zurückzuspielen, um Zeit zum Nachdenken und Entscheiden zu gewinnen. Unangenehme Gefühle können abklingen und Argumentationen gefunden werden. Selbstverständlich ist das Nachfragen auch dann sinnvoll, wenn Sie bewusst abwägen wollen, ob Sie Ihrem Gesprächspartner entgegen kommen können oder nicht: der klare Vertrag ist wichtig.

Schließen Sie die Tür langsam, indem Sie nachfragen!

### Um Bedenkzeit bitten

Wenn Sie sich nicht sicher sind, ob Sie zusagen wollen oder nicht, können Sie um Bedenkzeit bitten: „Ich denke darüber nach und gebe Dir später Bescheid – o.k.“ Auch hier kommunizieren Sie ein Vielleicht, bevor Sie voreilige Versprechungen machen.



Machen Sie die Tür vorerst zu, indem Sie um Bedenkzeit bitten!

### Nein sagen + Bitte um Verständnis

Sie können auf eine sanfte Art und Weise Nein sagen, indem Sie freundlich um Verständnis bitten: „Nein, die Zusage kann ich dir nicht machen – bitte hab Verständnis dafür!“ Wenn Ihr Gesprächspartner nachhaken sollte, können Sie Ihre Argumente einbringen und noch einmal um Verständnis bitten: „Ich bin terminlich wirklich komplett ausgelastet – bitte hab Verständnis dafür!“ Es mag anfangs ungewohnt sein, um Verständnis zu bitten, aber mit der Zeit fällt es immer leichter, diese Formulierung einzusetzen.

Machen Sie Tür zu und bitten Sie um Verständnis!

### Nein sagen + Angebot

„Nein, das kann ich für dich nicht tun. Was ich dir aber anbieten kann, ist ...“ Sie sagen Nein und bieten etwas anderes

an. Dadurch erfährt Ihr Gegenüber keine komplette Ablehnung, sondern bekommt das Gefühl, dass Sie sehr wohl bereit sind, auf seine Bedürfnisse einzugehen – nur in einer anderen Form.

Machen Sie die Tür zu und bieten Sie etwas Anderes an!



### Nein sagen – ohne Kompromiss

Sie haben bereits Nein gesagt, Ihr Gesprächspartner lässt aber nicht locker. Zum wiederholten Mal fordert er Sie auf, seiner Bitte nachzukommen. Jetzt sagen Sie Nein ohne Kompromiss: „Nein!“ Sie argumentieren auch nicht, Sie sagen einfach nur Nein.

Dieses Nein kann angebracht sein, wenn Sie eine deutliche Grenze ziehen wollen.

Kinder sind wahre Künstler darin, Ihre Eltern durch Verhandeln dazu zu bringen die Tür nicht deutlich zu schließen. Immer wieder schaffen Sie es sich vorbei zu mogeln, um doch länger Fernsehen zu dürfen. Eltern müssen nicht gleich als Feldweibel auftreten. Aber manchmal haben Kinder einfach mehr davon, wenn Sie ein klares Nein erfahren.

Finden Sie heraus, wann es angebracht ist, die Tür zu schließen – ohne Kompromiss!

## Jein sagen + Verantwortung klären

Seinem Vorgesetzten gegenüber einfach nur Nein zu sagen, käme einer Arbeitsverweigerung gleich. Alternativ können Sie zusagen und die Folgen für Ihr Ja klären: „Das kann ich schon machen, aber dann komme ich nicht mehr dazu den Kunden anzurufen – ist das in Ordnung für Sie?“ Damit zeigen Sie, dass Sie nicht hundertprozentig zustimmen. Sie schieben nicht Verantwortung ab, sondern klären sie bewusst.

Zeigen Sie, dass es Konsequenzen hat, wenn Sie die Tür auflassen!

Wer immer Ja sagt, wird nicht ernst genommen. Wer Nein sagen kann, verschafft sich nicht nur Freunde – wird aber zu einer respektierten Persönlichkeit!

