

Jörg Knoblauch

Erfolgreich „Nein“ sagen

24 Tipps
zum
„Nein“ sagen



Impressum

© 2011 tempus. GmbH, Giengen, www.tempus.de

2. Auflage

Illustrationen: Werner Tiki Küstenmacher, Gröbenzell

Grafische Gestaltung: Christine Albrecht, Giengen

Erfolgreich „Nein“ sagen

24 Tipps zum „Nein“ sagen

Sehr geehrte Damen und Herren,

das zeitsparendste Wort dieser Welt besteht aus vier Buchstaben und heißt „Nein“.



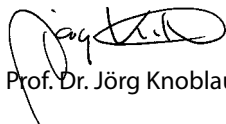
Grundsätzlich sollte gelten:

So viel „Ja“ wie möglich, so viel „Nein“ wie nötig. Wer „Ja“ sagt muss wissen, dass er sich vor den Karren eines anderen spannen lässt. Nur wer hin und wieder „Nein“ sagt, wird die Zeit finden, an seinen eigenen Zielen und Plänen zu arbeiten.

Ich hoffe, dass Ihnen diese Lektüre helfen wird, selbstbewusster aber auch freundlicher „Nein“ zu sagen.

Mein „Dreamday-Seminar“ ist eine konsequente Weiterführung dieses Themas. Ich würde mich freuen, wenn wir gemeinsam daran arbeiten könnten. Weitere Informationen finden Sie auf Seite 19. Geben Sie Ihrem Leben Richtung und Bedeutung.

Dies wünsche ich Ihnen von Herzen!

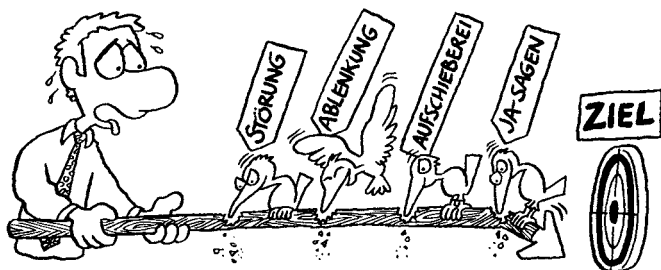


Prof. Dr. Jörg Knoblauch

1.

Ist es egoistisch, „Nein“ zu sagen?

Was tun Sie wenn Sie „Ja“ sagen? Sie lassen sich vor den Karren eines anderen spannen und helfen ihm, seine Lebensziele zu verwirklichen. Dies ist sicher wichtig und gut. Wenn Sie jedoch an Ihren eigenen Lebenszielen arbeiten wollen, kommen Sie nicht umhin, ab und zu „Nein“ zu sagen.



2.

Ein klares „Nein“ muss nicht verletzend sein

Sagen Sie klar „Nein“, damit Ihr Gesprächspartner weiß, woran er ist. Begründen Sie Ihre Entscheidung, so freundlich wie Sie es nur können. Durch eine nachvollziehbare Erklärung können Sie beim Gegenüber auf Verständnis hoffen. Lernen Sie, so charmant „Nein“ zu sagen, dass der andere ganz begeistert ist, dass Sie überhaupt mit ihm geredet haben. Lassen Sie sich jedoch nicht auf eine Diskussion ein und halten Sie Ihre Begründung knapp, sonst klingt es wie eine Rechtfertigung.



3.

„Nein“ sagen erfordert eine Tagesplanung

Nur wenn Sie Ihren Tag geplant haben (8:00 bis 9:00 Uhr Besprechung, 9:00 bis 9:30 Uhr Telefonate etc.), werden Sie die Kraft haben, „Nein“ zu sagen.

Stellen Sie sich vor, ein Kollege ruft an, ob er kurz bei Ihnen im Büro vorbeikommen kann. Wenn Sie jetzt den Tag nicht geplant haben, werden Sie kaum in der Lage sein, ein begründetes und freundliches „Nein“ zu sagen.

4.

Setzen Sie sich zum Ziel „Nein“ zu sagen

Ging es Ihnen auch schon so? Sie wollten „Nein“ sagen und am Ende haben Sie doch „Ja“ gesagt. Stellen Sie sich in allen Einzelheiten vor, wie Sie mit innerer Stärke und Selbstvertrauen „Nein“ sagen. Träumen Sie nicht vom „Nein“ sagen, sondern setzen Sie sich bewusst Ziele und glauben Sie daran: es funktioniert!

5.

Warum „Nein“ sagen so schwerfällt!

Bei welchen Menschen und in welchen Situationen fällt es Ihnen schwer, „Nein“ zu sagen? Es gibt verschiedene Gründe, die uns davon abhalten, „Nein“ zu sagen.

Beispiele hierfür sind:

- Wir kommen uns egoistisch vor
- Angst vor Verlust (einer Stelle, Freundin, Liebe, ...)
- Angst, nicht den Erwartungen anderer zu entsprechen
- Wir fühlen uns unterlegen und machtlos
- Wir sind zum „Ja“ sagen erzogen worden
- Wir wollen nicht unhöflich sein

Klar, dass es nicht leichtfällt, in einer solchen Situation „Nein“ zu sagen. Warum nicht im Selbstgespräch vorher das „Nein“ üben. Selbstgespräche geben uns mehr Sicherheit und sind hilfreich beim Ausprobieren und Erproben „Nein“ zu sagen.

Beispiele für „Mutmachsätze“ sind:

- Ich habe ein Recht darauf, meine Ziele zu verfolgen.
- Auch bei einem „Nein“ bin ich ein freundlicher und netter Mensch.
- Er/sie wird mein „Nein“ verstehen, wenn ich es erkläre.

6.

Aktives Zuhören wirkt Wunder!

Hören Sie Ihrem Gesprächspartner konzentriert und aufmerksam zu und lassen Sie ihn ausreden. Wenn möglich, wiederholen Sie das Gesagte nochmals zusammengefasst. Zum Beispiel: Wenn ich Sie richtig verstanden habe, sind Sie der Ansicht, dass ... Dadurch schaffen Sie ein angenehmes Gesprächsklima, der Gesprächspartner fühlt sich ernst genommen und Missverständnissen wird vorgebeugt.

7.

Durch Freundlichkeit gewinnen

Es gibt Situationen, in denen es Ihnen schwerfällt, freundlich zu sein. Versuchen Sie gerade in schwierigen Situationen entgegenkommend zu sein. Reagieren Sie nicht auf Angriffe, sondern „holen Sie den anderen mit ins Boot“. Heben Sie Übereinstimmungen hervor. Betten Sie Ihr „Nein“ in ehrliche und warme Komplimente ein.



8.

Steigen Sie in die Schuhe Ihres Gegenüber!

Versetzen Sie sich immer wieder in die Rolle Ihres Gegenüber: Was würde ich denken, wenn jemand anderes mich so ansprechen oder mir einen Wunsch/eine Bitte abschlagen würde? Oft wird erkannt, dass wir selbst in so einer Situation nicht wie befürchtet denken oder reagieren würden.

9.

Erkennen Sie Jasager-Fallen

Es gibt Situationen, in denen wir leicht „Ja“ sagen. Bei diesen Jasager-Fallen fällt es uns besonders schwer, uns abzugrenzen. Wir reagieren wie auf Knopfdruck und geben unsere Zustimmung, bevor wir überhaupt richtig nachgedacht haben.

Hier einige Beispiele:

- Die Hilflosigkeitsfalle: „Ohne dich schaffe ich das nicht!“
- Die Schmeichelfalle: „Du bist doch meine Beste!“
- Die Unentbehrlichkeitsfalle: „Was würde ich nur ohne dich tun?“
- Die Krankheitsfalle: „Ich kann leider nicht!“
- ...

10.

Sagen Sie „Nein“ zur Sache, nicht zur Person!

Trennen Sie klar zwischen Problem und Person. Ein persönlicher Angriff ist tödlich für die zwischenmenschliche Beziehung. „Herr Maier, ich bewundere Ihr Geschick im Umgang mit Menschen, aber dass Sie heute schon wieder zu spät kommen, kann ich nicht dulden.“

11.

Seien Sie nicht nachtragend!

Ein „Nein“ kann eine Beziehung belasten, bzw. eine Atmosphäre vergiften.

Machen Sie deutlich, dass mit dieser Entscheidung die Sache geklärt ist. Das Problem ist besprochen worden und hat sich damit erledigt.



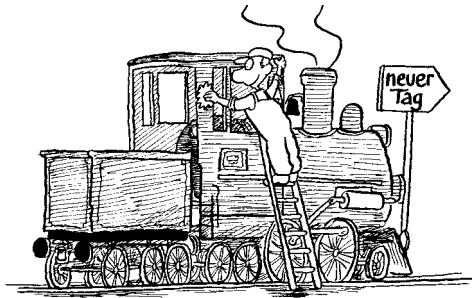
12.

Machen Sie sich Killerphrasen bewusst!

Wenn es ums „Nein“ sagen geht, werden besonders gerne Killerphrasen angewendet. Durch Formulierungen werden vermeintliche Rechte und Meinungen durchgesetzt, die zum Ziel haben, den Gesprächspartner mundtot zu machen.

Hier einige Beispiele:

- Das funktioniert doch nie.
- Bei uns läuft das anders.
- Das ist nicht meine Aufgabe.
- Keine Zeit.
- Woher soll ich das wissen?
- Das war schon immer so.
- Das können Sie doch in Ihren Unterlagen nachlesen.



13.

Differenzieren Sie!

Ein heutiges „Nein“ gilt nicht für alle Ewigkeit. Machen Sie deutlich, dass dieses „Nein“ sich nur auf heute bezieht und möglicherweise auch nur auf einen ganz bestimmten Bereich bzw. auf ein bestimmtes Projekt.



14.

Nehmen Sie sich Zeit!

Bevor Sie antworten, atmen Sie einmal tief durch. Gefühle wie Wut, Hilflosigkeit und Angst nehmen ab und Sie beruhigen sich. Die Situation entspannt sich und Sie haben mehr Zeit, die richtige Antwort zu finden.

15.

Lernen Sie von den Profis!

Einige Leute beherrschen die Kunst, „Nein“ zu sagen, so perfekt, dass es kaum merkbar ist. Der Tonfall, die Körpersprache und die Formulierungen stimmen. Beobachten Sie, wie andere „Nein“ sagen, und lernen Sie daraus. Orientieren Sie sich an Redewendungen und Verhaltensweisen derjenigen, die diese Kunst vollendet beherrschen, z.B. Fernsehmoderatoren.

16.

Reflektieren Sie Ihr Verhalten, Ihre Körpersprache und Ihre Einstellung

Unsere Wahrnehmung ist selektiv, d.h. wir sehen und verstehen unsere Umwelt nicht immer objektiv. Versuchen Sie Aussagen möglichst neutral zu hören. Hinterfragen Sie Ihre Reaktionen und Meinungen und bemühen Sie sich, vorurteilsfrei zu denken und zu handeln.

Wie Ihre Körpersprache dabei helfen kann:

- Passen Sie sich der Körperhaltung Ihres Gesprächspartners an. Dies erzeugt (wenn es nicht übertrieben wird) ein Gefühl der Harmonie und Einheit.
- Durch eine leicht nach vorne gebeugte Haltung zeigen Sie Interesse und Vertraulichkeit.
- Ihre Bewegungen sollten ruhiger wirken als die Ihres Gegenübers.



17.

Hüten Sie sich vor VUP'S!

Leute, die viel Zeit haben, haben oft die dumme Angewohnheit, diese Zeit bei Leuten zubringen zu wollen, die wenig Zeit haben. Das Motto an dieser Stelle heißt: „Hüten Sie sich vor VUP'S!“ (Very Unimportant Persons, im Gegensatz zum VIP – Very Important Person). Natürlich sollen wir Zeit haben, wenn jemand etwas von uns will. Aber es gibt Leute, die wollen mit uns nur Belangloses reden. Ihre Abwehrstrategie: „Nein“ sagen.

18.

Bieten Sie Alternativen!

Lassen Sie den Fragenden nicht mit dem Gefühl zurück, dass Sie kein Interesse daran haben was aus seinem Problem wird. Zeigen Sie Hilfsmöglichkeiten, Auswege oder Alternativen auf.

19.

Überlassen Sie das „Nein“ einem anderen

Wenn Sie sich Ihres „Neins“ sicher sind, ermuntern Sie Ihr Gegenüber, weitere „Experten“ zu befragen. Somit sprechen Sie das „Nein“ nicht direkt aus.

20.

Zeit für weitere Informationen

Lassen Sie sich die Möglichkeit offen, weitere Experten zu fragen und noch Informationen einzuholen. Sagen Sie, dass Sie zur verantwortungsvollen Entscheidung Zeit zum Nachdenken brauchen.

21.

„Ja“ sagen nicht aus Bequemlichkeit!

„Ja“ sagen ist die einfachste Methode, um Schwierigkeiten und Störungen vom Tisch zu bekommen. Genau dies ist die Problematik! Solche Kompromisse holen uns ein Leben lang immer wieder ein. Das „dicke Ende“ kommt gewiss („Bumerang Technik“).

Geben Sie der Versuchung nicht nach, „Ja“ zu sagen, nur um Problemen und Erschwernissen aus dem Weg zu gehen! Wer seinen Weg geradlinig gehen will, muss lernen, „Nein“ zu sagen.



22.

Loben Sie sich für jedes „Nein“!

Loben Sie sich für jedes erfolgreich gesagte „Nein“. Sie können es nur innerlich oder auch laut tun.

Und so kann ein Lob aussehen:

- Na also, ich kann es doch!
- Das war ein richtig schönes „Nein“.
- Super, es funktioniert.

23.

Jesus hat auch „Nein“ gesagt

Jesus wusste von Anfang an, wer er war und was er wollte. Für diese klare Identität war er bereit, Stellung zu beziehen.

Dazu gehörte, dass er:

- seinen Mitmenschen Grenzen aufzeigte,
- seiner Person und seinen Zielen treu blieb und anderen nichts vorheuchelte.

Jesus war kein angepasster Jasager. Viele Schwierigkeiten, einschließlich seines Todes, hätte er nicht gehabt, wenn er mit „Ja“ geantwortet hätte. Nein sagen braucht Mut! Also, seien Sie mutig, sagen Sie bewusst „Nein“.

24.

Beginnen Sie jetzt!

Nehmen Sie einen Stift zur Hand und schreiben Sie jetzt auf, zu welchen Anfragen, Aufgaben oder Erwartungen Sie in Zukunft „Nein“ sagen wollen, um sich wieder auf Ihre eigenen Werte und Ziele konzentrieren zu können:

Dazu will ich in Zukunft „Nein“ sagen:



Weiterbildung per Internet www.workshops365.de

Klar und bequem – so läuft's:

1

1. Im Online-Workshop

nutzen die Teilnehmer und ihr Workshopleiter das Internet als Seminarraum.

Hier beschäftigen Sie sich während eines festgelegten Zeitraums (z. B. 5 Tage) mit dem Workshopthema.

2

2. Die Lern- und Übungsmaterialien

zum Workshop können Sie einfach und bequem auf Ihren PC herunterladen, dort speichern und dann in Ruhe lesen, ausdrucken und bearbeiten.

3

3. Ihr Workshopleiter

begleitet Sie während des Workshops persönlich und damit zielgenau. Er geht zeitversetzt auf Ihre Fragen und Übungsergebnisse ein. Sie müssen also nicht zu einer bestimmten Zeit im Internet aktiv sein und können immer dann mitarbeiten, lesen und antworten, wenn Sie Zeit haben.



Zeitsparend!

Intensiv!

Von Zuhause aus!

Klicken Sie rein!

Die aktuellen Workshopthemen und -termine finden Sie unter:

www.workshops365.de

Mit über 20 Referenten



Tag der Gelassenheit

Das jährliche Treffen für alle, die sich für Ziele und Lebensbalance interessieren.

Impulse, Anregungen, Ideen – dies alles erwartet Sie beim jährlichen Tag der Gelassenheit. Natürlich haben Sie auch die Gelegenheit, sich mit Kollegen auszutauschen, mit Experten zu diskutieren, Netzwerke zu bauen und interessante Menschen zu treffen.

Das erwartet Sie:

- Ein Tag für persönliches Weiterkommen und Wachstum
- Wählen Sie aus ca. 20 Workshops zu den unterschiedlichsten Themen
- Diskutieren Sie mit Experten
- Besuchen Sie die umfangreiche Ausstellung
- Sie bekommen Anregungen für den beruflichen Alltag
- Holen Sie sich Tipps aus erster Hand

Kosten: 99,- Euro inkl. MwSt.

Persönliche Beratung und Anmeldung:

Michaela Rettenberger, Telefon 07322 950-243, Fax 07322 950-217
akademie@tempus.de

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.tag-der-gelassenheit.de

Dreamday-Tage

Den roten Faden in Ihrem Leben entdecken



Im Kloster



auf Mallorca



in mittelalterlicher Kulisse

Was ist ein Dreamday?

- Ein Tag, an dem Sie sich raus aus der operativen Hektik der Lebensplanung widmen.
- Sie überdenken Ihr Leben, Ihre Arbeit und Karriere.

Warum einen Dreamday?

Dreamdays sind oft Wendepunkte im Leben. Wer sein Leben gestalten will, braucht immer wieder kleine Auszeiten und die intensive Beschäftigung mit sich selbst.

Orte und Termine

erfahren Sie unter www.tempus-akademie.de

Was wir Ihnen bieten:

- Planen Sie Ihr Leben unter fachkundiger Anleitung von Prof. Dr. Jörg Knoblauch
- Wie Sie umsetzen was Sie sich vornehmen
- Ihr Leben und Ihre Ziele aus der Adlerperspektive
- Erkennen Sie Ihre Wünsche und Träume
- Inklusive umfangreicher Teilnehmerunterlagen

Persönliche Beratung und Anmeldung:

Michaela Rettenberger, Telefon 07322 950-243, Fax 07322 950-217

akademie@tempus.de, www.tempus-akademie.de

Absender

Kundennummer

Herr Frau Firma

--	--	--	--	--	--	--

Name/Vorname

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Tel.-Nr.

Fax-Nr.

E-Mail



Schicken Sie mir bitte
den aktuellen Katalog.

Sie können den Katalog
auch bestellen per
Fax: 07322 950-219
E-Mail: Info@tempus.de

Bitte
ausreichend
frankieren

Antwort

tempus. GmbH
Postfach 14 20
D-89529 Giengen