

## Sag Nein!

“Nicht ist schwerer und nichts erfordert mehr Charakter, als im offenen Widerspruch zu seiner Zeit zu befinden und laut zu sagen: Nein!”

Kurt Tucholsky

Dies Unterlagen gehören dem Menschen mit dem wundervollen Namen:

---





## Schon mal gehört? Meinungen über Ja-Sager

“Everybodys Darling  
ist Everybodys Depp!”

“Der Klügere gibt so lange nach,  
bis er der Dummere ist!”

“Wer nach allen Seiten offen ist,  
ist meistens nicht ganz dicht!”

“Wer heute zu allem Ja sagt,  
hat morgen nichts zu lachen!”

“Wer A sagt, muß auch die Zeche  
zahlen...( zahlt oa Mass!)”

## Die wichtigsten Strategien der Bittsteller

Hier einige Strategien derer, die uns zu etwas bringen wollen:

- Schuldgefühle auslösen
- Erpressung
- Druck, Einengung
- Überrumpelung
- Dramatisierung
- Schmeicheleien
- Mitleidstour



“Hass ist die Rache des Feiglings dafür,  
daß er eingeschüchtert ist.“  
George Bernard Shaw

## In der Ruhe liegt die Kraft!

### Analyse 1: Was ist das genau, was ich tun soll?

Was ist das genau, was ich tun soll?  
(Geheimwaffe Gegenfrage: "Wie meinen Sie das genau?")

Eine Arbeit, ein Gefallen, soll ich etwas geben?

Handelt es sich um eine Bitte oder eine Anweisung?

Möchte ich das tun oder geben – oder ist es mir vielleicht zuwider?

Wie viel Zeit, Kraft, Energie und Lust habe ich gerade selbst?

Was muss eventuell leiden oder zurücktreten, wenn ich der Bitte nachkomme?

Wer ist es, der mich da um einen Gefallen bittet?  
Welche Bedeutung hat dieser Mensch für mich?  
In welchem Verhältnis stehen wir zueinander?

Wie oft habe ich schon etwas für diese Person getan und wenn das schon öfter der Fall war – möchte ich es tatsächlich noch einmal tun?

## **In der Ruhe liegt die Kraft!**

### **Analyse 2: Was macht es mir schwer, Nein zu sagen?**

#### **Die Angst, abgelehnt und nicht mehr gemocht zu werden**

Fest steht, dass Sie sowieso nicht erreichen können, von allen gemocht zu werden – auch dann nicht, wenn Sie alles dafür tun.

#### **Angst vor Konsequenzen**

Eine Angst, die durchaus berechtigt ist. Hier ist es sehr wichtig, die Situation möglichst objektiv und realistisch einzuschätzen. Beachten Sie aber: Immer alles zu tun aus Angst vor den Reaktionen anderer, raubt Ihnen Ihre Unabhängigkeit und auf Dauer Ihre Glaubwürdigkeit.

#### **Angst, etwas zu versäumen**

Sind Sie so jemand, der überall die Nase drin haben muß? Sie werden schnell eifersüchtig, wenn jemand anderes Ihrer besten Freundin den Kuchen backt, gel? Ein Aspekt, der sehr oft übersehen wird, der aber ganz entscheidend ist.

#### **Das Bedürfnis, gebraucht zu werden**

Anderen helfen ist schön und gut. Wichtig ist nur, dass Sie hier nicht die Balance verlieren und auf diese Weise ein so genanntes Helfer-Syndrom entwickeln. Damit brennen Sie nämlich über kurz oder lang selbst aus, Oder mutieren zur unerträglichen Gluckenmutter.

#### **Angst, egoistisch oder herzlos zu wirken**

Der Egoismus-Vorwurf ist sehr wirkungsvoll, wenn man andere zu etwas bringen will. Entlarven Sie diesen Manipulationsversuch sofort! Legen Sie ihn offen, z.B. mit den Worten:

“Ah! Ich soll jetzt ein schlechtes Gewissen haben, oder?”

Oder:

“Sind Ihre Argumente wirklich so schlecht, dass Sie an mein schlechtes Gewissen appellieren müssen?”

Sie wissen selbst am besten, wie viel Sie für andere tun und ob Sie tatsächlich "herzlos" sind. Wie gesagt: die wichtigste Meinung ist die, die Sie über sich selber haben!

PS: Wahre Egoisten kommen gar nicht erst darauf, sie könnten egoistisch sein.

“Eine Frau, die ihren Widerstand aufgibt,  
geht zum Angriff über.“  
Marcello Mastroianni

## Übrigens:

### Wer nicht an sich arbeitet, an dem wird gearbeitet...

“Freundschaft fließt aus vielen Quellen, am reinsten aber aus Respekt.“  
Daniel Defoe

### Suchen Sie sich Ihren idealen Leidensgenossen:

Der Tyrann (der Autoritäre, Strenge, Despot, Sadist) findet den Leidenden (Depressiven, Enttäuschten)

Der Radfahrer (Buckeln und Treten) findet den Sündenbock (Opferlamm, Schuldiger, Masochist)

Der Intrigant (der Neider) findet den Ängstlichen (der Gehemmte)

Der Karrierist (mit Ellenbogen nach oben) findet den Kränkbareren (Sensibelchen, Verletzbareren)

Der Choleriker (Explosion und Sonnenschein) und der Nörgler (Besserwisser, Schwarzseher, Negativist) finden den Verschlossenen (den Schweiger)

Wenn ich meine Eigenverantwortung an andere abgebe, gebe ich anderen auch die Macht über mich. Andere bestimmen dann, ob es mir gut geht, wieviel ich verdiene und was aus mir und meinem Leben wird.

## In der Ruhe liegt die Kraft!

### Analyse 3: Welchen Preis zahle ich, wenn ich doch Ja sage?

#### Kosten für zu vorschnelles Ja-Sagen sind z.B.:

Weniger Zeit, Kraft, Energie u.ä. für Ihre eigenen Vorhaben und Projekte oder für die Menschen, für die Sie viel lieber etwas tun würden.

Sehr oft Stress, weil die zusätzlichen Aufgaben ja zu denen hinzukommen, die wir eh schon erledigen müssen.

Häufig Ärger mit sich und anderen darüber, doch wieder nachgegeben zu haben.

Nach einer gewissen Zeit das nagende Gefühl, ausgenutzt zu werden.

Imageverlust und Verlust der Glaubwürdigkeit.

## Nein-Sager sind gute Menschen, weil...

10 gute Gründe

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_

6. \_\_\_\_\_

7. \_\_\_\_\_

8. \_\_\_\_\_

9. \_\_\_\_\_

10. \_\_\_\_\_

## Das ist zu tun

### Sagen Sie Nein! Sie haben es sich verdient!

#### 1. Erlauben Sie sich "nein" zu sagen

Gerade diejenigen, die etwas von Ihnen wollen, haben nur wenig Interesse daran, dass Sie für sich sorgen und abgrenzen. Erlauben Sie sich also, auch mal Nein zu sagen. Geben Sie sich selbst die Absolution dafür - von anderen wird sie nicht kommen!

Dann, wenn Sie sich klargemacht haben, dass Sie für jedes "Nein", das Sie nicht sagen, einen hohen Preis zahlen, fällt es Ihnen leichter, sich selbst die Erlaubnis dafür zu geben.

#### 2. So sagen Sie Nein!

##### Das Nein begründen

Statt sich zu rechtfertigen oder rum zu lullen eine klare Begründung. Versuchen Sie es zur Abwechslung mal mit etwas mehr Wahrheit, diplomatisch verpackt. Das macht es dem anderen leichter, es anzunehmen.

##### Verständnis zeigen

Dadurch, wirkt jedes Nein schon viel weicher. Sagen Sie so etwas wie "Dass du so im Zeitstress bist, tut mir sehr leid – aber ich kann dir leider heute trotzdem nicht aus-helfen." oder "Ihr Team steht da wirklich stark unter Druck. Leider ist es trotzdem nicht möglich, dass eine Arbeitskraft von uns zu Ihnen wechselt."

##### Bedanken

"Ich fühle mich geehrt, dass Sie da an mich denken, aber mein Terminkalender ist leider komplett voll." oder "Das ist ein wundervolles Kompliment, dass du mir das zutraust, aber ich kann leider nicht."

##### Mit Humor

So oft es geht ist Humor eine wundervolle Möglichkeit, ein Nein zu verpacken und dem anderen zu ermöglichen, selber gut auszusehen.

Im Zweifelsfall, wenn Ihr Gegenüberz.B. nicht zugänglich ist, sollten Sie eine neutrale Formulierung wählen.

##### Teil-Nein

Häufig muss oder kann man gar kein striktes Nein sagen, z.B. bei Anweisungen des Vorgesetzten oder der Schwiegermutter. Wenn Sie z.B. nur heute keine Zeit haben, es Ihnen aber nichts ausmachen würde, die Aufgabe morgen zu übernehmen, dann können Sie das genauso sagen. Lenken Sie das Gespräch weg von der konkreten Bitte/Anweisung hin zum gewünschten Ergebnis und werden Sie kreativ!

#### Gegenangebot machen

Unterbreiten Sie einen Gegenvorschlag, eine andere Idee, wie derjenige sein Anliegen lösen kann. Sie zeigen damit, dass Ihnen der andere nicht egal ist, machen aber auch klar, dass Sie nicht zur Verfügung stehen.

#### Gegenfrage

"Was passiert denn, wenn ich jetzt Nein sage/Nein sagen muß?" (dann Sprechpause, wirken lassen und abwarten, wie unser Gegenüber reagiert, dementsprechend weiter verfahren)

#### Vorwegnahme und Übertreibung

"Sie schlachten mich bestimmt, aber ich muß leider ablehnen!" (dann Sprechpause, wirken lassen und abwarten, wie unser Gegenüber reagiert, dementsprechend weiter verfahren)

"Es hat noch keinen grossen Geist ohne eine Beimischung von Wahnsinn gegeben."  
Lucius Annaeus Seneca

## Hausaufgaben

Es gibt nichts Gutes, ausser...

Das können Sie tun, um Ihre Fähigkeiten aus zu bauen:

### Gegenteil-Tag

Suchen Sie sich einen sicheren Trainingsrahmen, z.B. mit guten Freunden oder Kollegen, und vereinbaren Sie gemeinsam einen Tag "Nein!" sagen: alle Anfragen gleich weder Art werden mit einem Nein beschieden. Erlaubt sind Verhandeln, begründen etc.

Natürlich kommen Sie den Anfragen nach, soweit Sie das möchten. Es geht darum, den Ja-Sag-Reflex abzutrainieren und das Nein-Sagen zu trainieren.

### LachYoga im Auto

Trainieren Sie im Auto Ihr Haifisch-Grinsen, Nein-Lachen oder Schlawiener-Lachen, ...

### Jede Gelegenheit nutzen

Lassen Sie keine Gelegenheit vergehen, Nein zu sagen oder anders zu reagieren, als sonst! So werden sie für Gewohnheitstäter, die Ihnen regelmäßig einen Antrag machen, zunehmend uninteressant.

### Das Gelingen visualisieren, die Minute danach

Stellen Sie sich bildlich vor, wie Sie nein sagen, wie unkompliziert das ist, wie verblüffend alle Probleme sich in Wohlgefallen auflösen und wie gut es Ihnen hinterher geht. Machen Sie das so oft es geht, bis Ihnen das Nein gekonnt gelingt. Achten Sie besonders auf das besonders gute Gefühl, die Erleichterung und den Frieden, den Sie spüren.

### Besuchen Sie den nächsten Trainings- abend bei Rolf Iven Trainings!

So bleiben Sie ganz sicher im Training. Termine im Internet unter [www.rolf-iven.com](http://www.rolf-iven.com)

## ROLF IVEN

### Teilnehmerfeedback und Referenzen

"Rolf Iven in Aktion - allein das ist schon ein Erlebnis an sich. Für alle, denen noch etwas der nötige Drive in ihrem Projekt fehlt - ein Muss!"

Silke Bates

"Die Synergie und die Zielstrebigkeit, die in deinem Konzept steckt, hat mich massiv beeindruckt. Deine Stories und Metaphern sind nicht nur sehr unterhaltsam, sondern auch sehr zugänglich für Emotion und Verstand und absolut authentisch!"

Gunhild Kastner

„Dank Herrn Ivens konsequentem Denken und Handeln haben wir als erstes Unternehmen im ThyssenKrupp Konzern Stahlprodukte via Internet verkauft - an Kunden, die wir anders nie gefunden hätten!“

Ulrich Finger, 1998, Geschäftsführer der ThyssenKrupp Bausysteme GmbH in Dinslaken

"Sein wacher Geist hat auch mich geweckt. Gibt einfach einen kraftvollen Schub, schärft das Bewußtsein. Wirklich Klasse!"

Karin Sindel-Robinson

„Ich kenne Herrn Iven. Das von Herrn Iven versprochene Ergebnis kommt. Immer.“

Hans-Werner Dörr, 2004, AK PR/Marketing des IFBS

„Von der Hoesch Contecna GmbH in Oberhausen wurde Rolf Iven im Jahr 2002 mit der Gestaltung einer Multimedia-Firmenpräsentation beauftragt. Diese sollte unsere Vertriebsingenieure im Vertrieb und der Beratung von Kunden unterstützen.“

Als Herr Iven die fertige Präsentation im Tütü präsentierte, waren wir zunächst etwas verunsichert. Doch er präsentierte uns unser eigenes Unternehmen derart schmackhaft, daß wir bald die Botschaft verstanden hatten: Es war jetzt an uns, die schönen Bilder und Texte mit Leben zu erfüllen, anstatt uns auf Äußerlichkeiten zu verlassen! Also haben wir ihn gleich für einene Rhetorik-Workshop engagiert!“

Klaus Stange, 2002, Geschäftsführer Hoesch Contecna GmbH



AUDI Akademie, Ingolstadt



SIEMENS Automation & Drives, Nürnberg



HOESCH CONTECNA Systembau, Oberhausen



Schubert Unternehmensgruppe, Düsseldorf



Industrieverband für Bausysteme im Stahlleichtbau, Düsseldorf



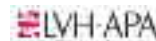
Business Akademie der VHS Salzburg, Salzburg, Österreich



Jörg Löhr Erfolgstraining, Augsburg



IBM ISV Software Sales, Stuttgart



LVH Landesverband der Handwerkerschaft, Bozen, Italien



Allianz NRW, Essen



LambWeston Mejer, Goes, Niederlande



ThyssenKrupp Hoesch Bausysteme, Siegen  
ThyssenKrupp Bauteile Hof, Hof  
ThyssenKrupp Stahl Bauelemente, Oberhausen