

Weiterführende Internet-Informationen zum Buch :



Kapitel 7.1: Neinsagen

Liebe Leserin, lieber Leser,

nachfolgend stellen wir Ihnen mit der „**Dual-Technik**“ eine spezielle Vorgehensweise vor, mit deren Hilfe Sie ein „angemessenes“ **Nein** platzieren können.

Zentral dabei ist,

- > dass Sie eine **passende - mittel bedeutsame - Situation** finden,
- > dass Sie entschieden ein „**klares Nein**“ aussprechen,
- > dass Sie somit einen **Präsidentenfall** schaffen
und
- > dass Sie anschließend versöhnende Worte finden und Ihren Gesprächspartner wieder „**einfangen**“

Viel Spaß beim „Nein-Sagen“!

Nein - Sagen mit der Dual-Technik



o **Schritt 1:** Reflektieren Sie im Vorfeld nochmals Ihre **Bedürftigkeit** auf Abgrenzung und ein Nein. Sammeln Sie die nötige Energie für die kommenden Schritte!

- o Lassen Sie Ihr vergangenes Engagement Revue passieren
- o Beleuchten Sie Ihre eigene „Energie-Bilanz“ kritisch
- o Erkennen Sie Ihre latenten Ängste (Mythen) vor dem Neinsagen

o **Schritt 2:** Sprechen Sie ihr geplantes Vorgehen mit **Kollegen** ab.

- o Holen Sie sich eine fremde Perspektive
- o Erkunden Sie alternative Vorgehensweisen

o **Schritt 3:** Wählen Sie eine **passende Situation** aus

- o Warten Sie eine "passende" Gesamtsituation ab, d.h. eine Phase, in der ein allgemein (relativ) gutes Betriebsklima herrscht.
- o Wägen Sie die Dringlichkeit und Bedeutung des Anliegens ab.
- o Unterscheiden Sie verschiedene Situationen, in denen Sie Neinsagen müssten hinsichtlich ihrer „Brisanz“ und klassifizieren Sie diese auf einer Skala von 1 (*sehr wenig brisant*) bis zu 10 (*höchst brisant*)
Brisanz bezeichnet dabei sowohl
> die Dringlichkeit, mit der „Fordernde“ Sie zur „Gefolgschaft“ auffordert,
> als auch die Bedeutung der Konsequenzen Ihres Neinsagens.



1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



Suchen Sie dann eine Situation zum Neinsagen im unteren Drittel der Skala.

o Schritt 4: Schaffen Sie dann den entscheidenden **Präsidentenfall** und sagen Sie: **Nein**.

- o Erläutern Sie dabei den Hintergrund (*Ich - Botschaft*)
- o Begründen Sie Ihre Position klar (*Auf Körpersprache / Stimme achten*)
- o Bieten Sie Auswege / Kompromisse an ("*Später, morgen, ...*")
- o **ABER:** Keinesfalls schwach werden! (*Handeln*)

o Schritt 5: „Fangen“ Sie Den Gesprächspartner wieder **ein**

- o Suchen Sie am nächsten Tag von sich aus Gespräch
- o Sprechen Sie die Situation und das Nein an
- o Fragen Sie nach den aktuellen Gefühlen
- o Zeigen Sie Verständnis für die Gegenseite
- o Begründen Sie nochmals Ihre Position
- o Erfüllen Sie ein zuvor gegebenes Kompromiss-Angebot umgehend

ABER

- o **Relativieren Sie Ihr NEIN nicht!**

