



PRAXISTIPPS

Coaches.at - Newsletter 2. Quartal 2011

Praxistipps zum NEIN-Sagen

Dieser „Sprachfehler“, nämlich nicht NEIN sagen zu können, ist weit verbreitet, wie wir bei unseren Coaching-Kunden immer wieder feststellen können.

Natürlich gibt es dagegen kein allgemein gültiges Rezept, da die Wurzeln dieses Phänomens meist in den unterbewussten Schichten unserer Persönlichkeit verborgen sind. Die folgenden Praxistipps sind daher eher als Inspiration zu verstehen und als Ermutigung, die eigenen Muster zu unterbrechen.

Autor der Praxistipps: Alfred Freudenthaler

Gegenüber Führungskräften

Bedenkzeit erbitten

Oft ist es zu Recht unglaublich, spontan ablehnend zu reagieren. Nach der Bedenkzeit besprechen Sie offene Fragen. Erläutern Sie die Auswirkungen auf andere Projekte. Die letzte Entscheidung liegt bei der Führungskraft.

Mit Vorbehalt zusagen

Sollte Ihre Führungskraft Ihre Bedenken ignorieren, versprechen Sie wahrheitsgemäß, Ihr Bestes zu geben und rechtzeitig zu informieren, falls es sich nicht ausgehen sollte.

Arbeitswillen signalisieren

Bringen Sie deutlich zum Ausdruck, dass Sie die Aufgabe verlässlich erledigen wollen – und dass Sie dafür aber Unterstützung benötigen (zeitlich, personell,...).

Gegenüber KollegInnen

Unterlagen erbitten

Das ist die Probe aufs Exempel, welche Priorität diese Aufgabe hat: „Damit ich das erledigen kann, brauche ich noch...“

Gegengeschäft einfordern

„Das erledige ich gerne für dich. Übrigens könntest du mir in folgender Sache behilflich sein...“

Notbremse ziehen

„Wir können noch lange weiter diskutieren - ich bleibe bei meinem Nein.“

Gegenüber MitarbeiterInnen

Hilfe zur Selbsthilfe leisten

Fragen Sie, WIE der Mitarbeiter diese Aufgabe erledigen würde und lassen Sie sich Vorschläge machen.

Alternative Lösungen vorschlagen

Erklären Sie, wo sich der Mitarbeiter die relevanten Informationen holen kann und welche Referenzprojekte es bereits gibt.

Beratung anbieten

Geben Sie Hintergrundinformationen und Ihr Expertenwissen weiter – die Umsetzung bleibt aber beim Mitarbeiter.

Vorsicht, Drama-Dreieck!

Das arme **Opfer** traut sich nicht Nein zu sagen, da ja dann etwas ganz Schreckliches passieren könnte – lieber nimmt es in Kauf, die Aufgabe nicht zu schaffen, was wiederum das Selbstbild des Opfers bestätigt.

Der **Verfolger** fetzt dem anderen das Nein derart um die Ohren, dass jedes sachliche Gespräch über die weitere Vorgangsweise im Keim erstickt wird.

Der **Retter** wiederum überlastet sich selbst ständig, da das Wort Nein absolut nicht zu seinem Wortschatz gehört und er ja seine Mitmenschen vor Überlastung bewahren will.

Keine der drei Rollen ist also wirklich geeignet, ein sachlich begründetes Nein zu vermitteln!

Alfred Freudenthaler

