

NEIN geht gar nicht!

Oder doch?

Beste Tipps zum kreativen
Nein-Sagen





Wie oft ist es notwendig, klar und eindeutig Nein zu sagen?

Und wie oft fällt es schwer, dieses Nein auch wirklich zu sagen?

Wie oft sagt man Ja, oder vielleicht, oder, oder, statt deutlich Nein zu sagen?

Es sind Befürchtungen, den anderen mit einem Nein zu kränken, zurückzuweisen, zu enttäuschen, die weitere (Arbeits-)Beziehung zu belasten. Tatsächlich

kann ein deutliches Nein für bestimmte Persönlichkeiten schroff, zu schroff klingen.

Daher habe ich in diesen „Besten Tipps ...“ Ideen zusammengetragen, wie Sie auf diplomatische, kreative Art und Weise und trotzdem bestimmt Nein sagen können.

1. Im Allgemeinen Ja, ...

Im Speziellen ...

Sieber Beratung

Eine bewährte Möglichkeit, dem Gesprächspartner nicht vor den Kopf zu stoßen und trotzdem Nein zu sagen.

Die Grundstruktur ist immer die gleiche:

Im Allgemeinen Ja – Im Speziellen Nein.

„Im Allgemeinen geben wir Ihnen gerne den gewünschten Rabatt, im Speziellen ist es nun so, dass der Mindestbestellwert noch nicht erreicht ist“.

„Im Allgemeinen sehe ich das auch so wie Sie, im Speziellen fallen mir noch die folgenden Aspekte dabei auf.“

„Ganz allgemein stimme ich Ihnen zu. Bei diesem speziellen Thema sehe ich folgende Besonderheiten.“



2. Spontan sage ich Ja – lassen Sie mich mal sehen ...

... oh, ich sehe gerade, dass ich leider Nein sagen muss.

Auch hier das Prinzip, eine Art Zusage zu machen und sie dann zu überprüfen, um doch Nein sagen zu können.

„Ja, das ist eine tolle Idee. Am liebsten würde ich spontan zusagen. Ich muss meine Möglichkeiten prüfen. Oh verflixt! Ich sehe, dass ich leider nicht dabei sein kann! Da muss ich Nein sagen.“

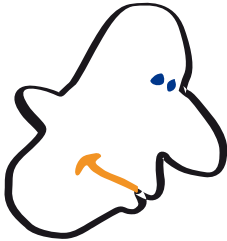
„Ganz spontan sieht das alles sehr überzeugend aus! Hm, hm, bei dem Detail XYZ muss aber doch Nein sagen.“

„Wenn ich spontan entscheiden sollte, dann sage ich Ja. Wenn ich es mir genau überlege, dann kann ich leider nur Nein dazu sagen.“



3. Ja gerne, doch zur Zeit ...

Sieber Beratung



Die Möglichkeit: Die Entscheidung verschieben. Das ist kein Ja und kein Nein. Doch es kann hilfreich sein, um Zeit zu gewinnen und evtl. neue Perspektiven zu gewinnen - für alle Beteiligten.

„Ja gerne, doch im Moment sieht es schlecht aus. Lassen Sie uns am ... nochmals darüber sprechen.“

„Das ist ein prima Sache. Doch im Moment kann ich weder Ja noch Nein sagen. Lassen Sie uns in ... erneut darüber sprechen.“

„Ja, das ist ein interessanter Ansatz. Doch zur Zeit habe ich (noch) nicht die Möglichkeit, eine endgültige Entscheidung zu treffen. Wir telefonieren dazu in ... Wochen. Ist das für sie o.k.?“

4. Hm, jetzt kann ich nichts zusagen.

Sieber Beratung

Ich rufe Sie an, wenn ich mehr sagen kann.

Auch hier die Möglichkeit, das Nein zu verschieben. Keine Lösung, klar, jedoch die Chance, dass sich noch weitere Möglichkeiten ergeben.

„Hm, das ist eine spannende Frage. Da möchte ich Ihnen gerne die richtige Antwort geben. Und das kann ich im Moment nicht. Ich melde mich bei Ihnen, sobald ich mehr dazu weiß.“

„Ja, das ist ein wichtiges Thema. Nur, im Moment kann ich Ihnen keine zuverlässige Auskunft geben. Ich rufe Sie an, wenn ich mich kundig gemacht habe.“

„Hm, da erwarten Sie ein Ja oder Nein? Da kann ich Ihnen jetzt nichts dazu sagen. Ich melde mich im Lauf der nächsten Woche.“ Und das dann tun!



5. Ja gerne,

ich sollte jedoch noch mehr Informationen haben, was Sie genau benötigen.

Hier wird die Zuständigkeit an den anderen „zurückgegeben“. Das kann dazu stimulieren, mit weiteren Infos mehr Verständnis für das Nein zu erreichen.

„Ja gerne. Ich werde mir das ansehen. Es wäre gut, wenn Sie mir dazu genau sagen, was Sie sich erwarten, denn im Moment würde ich Nein dazu sagen.“

„Ja, das ist sicher eine Möglichkeit. Es ist hilfreich, wenn Sie dazu die Argumente, die dafür sprechen für mich zusammenfassen. So muss ich eher Nein sagen.“

„Ja, das klingt spannend. Ich brauche dazu noch mehr Meinungen von anderen, sonst müsste ich jetzt Nein sagen. Können Sie mir die noch zukommen lassen?“

Sieber Beratung



6. Vielen Dank für Ihr Vertrauen.

Sieber Beratung

Ich würde gerne Ja sagen.

Und ich muss leider Nein sagen, weil ...

Die Möglichkeit nützen, um Verständnis beim anderen zu werben und Informationen für das Nein geben.

„Vielen Dank für Ihren Vorschlag. Ich würde tatsächlich Ja dazu sagen.

Doch ich muss klar Nein sagen, da es folgende Punkte gibt ...!“

„Danke, da haben Sie sich eine Menge Arbeit gemacht. Und ich muss wirklich Nein sagen, weil ...“

„Danke für diese Idee. Ich sollte Ja dazu sagen können. Und - ich kann es nicht. Ich muss Nein sagen, weil ...“



7. Oh, ich kann Sie gut verstehen/nachvollziehen ...,
dass Sie ... benötigen, wollen, wünschen.
Dennoch muss ich Nein sagen, weil ...

Verständnis für das Anliegen des anderen zeigen und Nein sagen, mit Informationen zu den Gründen.

„Ich kann Ihr Anliegen gut verstehen. Sie wollen ja ... Ich muss jedoch Nein sagen, weil ...“

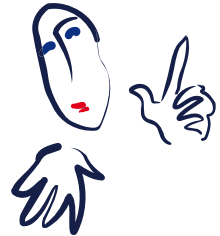
„Nun, es ist für mich verständlich, dass Sie ... Allerdings muss ich als ... leider Nein sagen. Unter anderem weil ...“

„Ja, ganz klar für mich. Ich kann Sie da gut verstehen. Und ich muss - so schwer es mir fällt - Nein sagen. Weil nämlich ...“



8. Verflixt, was würden Sie sagen, wenn ich Nein sagen muss?

Bei dieser Möglichkeit nütze ich das zirkuläre Fragen. Dabei gehe ich vom Inhalt des Nein weg und spreche über die Reaktionen zum Nein.



„Ach, das ist aber wirklich schwierig. Wie wird es Ihnen denn gehen, wenn ich Ihnen jetzt ganz eindeutig Nein sage?“

„Oh, was würden Sie denn von mir denken, wenn ich zu Ihrem Anliegen Nein sagen muss?“

„Schade, schade. Was würden Sie wohl von mir halten, wenn ich ganz klar Nein zu Ihrem Vorhaben sage?“

9. Auch auf das Risiko, dass Sie mich jetzt als hart erleben:

Ich muss Nein sagen, weil



Ich nehme die Reaktion des anderen auf mein Nein vorweg und erkläre die Gründe.

„Auch auf die Gefahr hin, dass Sie mich nicht mehr mögen, muss ich Ihnen in meiner Rolle/Aufgabe als ... klar Nein sagen.

Klar Nein, weil ...“

„Es wird jetzt vielleicht so sein, dass Sie mir zu wenig Flexibilität/Verständnis/Unterstützung vorwerfen werden. Trotzdem muss ich Nein sagen, weil nämlich ...“

„Ich befürchte, dass Sie ärgerlich werden. Ärgerlich, weil ich zu Ihrem ... Nein sagen muss! Nein, weil ...“

10. Hm, da muss ich leider Nein sagen, doch was halten Sie von ...?

Sieber Beratung

Ich sage ein klares Nein und biete dem anderen eine Alternative an.

„Nun, ich muss zu Ihrem Vorschlag klar Nein sagen. Wie sehen Sie denn alternativ die Möglichkeiten mit ...?“

„Zu dieser von Ihnen gewünschten Lösung kann ich nur Nein sagen. Wie wäre es für Sie, wenn die Lösung ... aussehen würde?“

„Klares Nein zu Ihrem Anliegen. Nein, in dieser Form. Was würde passieren, wenn Sie und ich die folgende Alternative in Betracht ziehen?“





Ein Wort zum Schluss!

Nein, es gibt keine Patentrezepte für die perfekte und kreative Art, „Nein“ zu sagen. Diese Tipps sollen Sie anregen, Ihr „Nein“ so rüber zu bringen, dass Ihr Gesprächspartner damit umgehen kann.

Ich unterstütze Sie gerne persönlich darin, Ihre Botschaften erfolgreich zu kommunizieren!

Mit individueller Beratung und Coaching.

Alle Rechte an diesen „Besten Tipps“ liegen bei:

Sieber Beratung

Hannes Sieber

Laichweg 15 • 87651 Bidingen

08348.97 64 823

Hannes.Sieber@Sieber-Beratung.de

Weitere Tipps finden Sie bei www.sieber-beratung.de

ISBN 978-3-927323-33-9 • 2023

