

"Jeder hat das Recht, Nein zu sagen"



Foto: Andreas F. / fotolia

Nein-Sagen kann man lernen

"Kannst du mal kurz?" und "Machst du das noch schnell?" - oft haben wir Angst davor, Nein zu sagen. Schneller als man fünfmal Ja sagt, stehen einem Überforderung und Stress bis zum Hals. Dabei ist es wichtig und richtig, auch mal Nein zu sagen. Eine Psychologin verrät Tricks, wie sich das Nein-Sagen lernen lässt.

12.03.2013 | von [Manon Priebe](#) | evangelisch.de

An einem Freitagabend machte es Klick bei Sandra*. Sie war auf dem Weg nach Hause. 36 Jahre, selbstständig, hat bis spät gearbeitet. Hat Ja gesagt, als der Kunde das Angebot noch vor dem Wochenende einforderte. Ja, der Auftrag ist sicher bis zum nächsten Tag erledigt.

Dann hörte Sandra im Radio die Meldung von einem Bombenfund aus dem Zweiten Weltkrieg, in einer Großstadt, irgendwo im Norden. Doch mit der Entschärfung wolle man bis Montag warten. Klick! "Die Bombe kann übers Wochenende warten, bis sie entschärft ist. Aber ich muss immer alles jetzt, sofort, bis spät in die Nacht hinein erledigen?" Sie muss heute ein wenig lachen, wenn sie von diesem Schlüsselerlebnis erzählt. Denn die Fehler von damals begeht sie heute nicht mehr. Aus der Ja-Sagerin wurde eine Nein-Sagerin.

Sandra musste etwas ändern. Doch was? Und wie? Dabei sollte Brigitte Schäfer helfen. Die Diplom-Psychologin bietet Trainings auch zum Thema Stressbewältigung an. Immer wieder kommt sie mit ihren Klienten, zu denen neben Sandra auch Diana* zählt, an einen Punkt: Sie müssen lernen, auch mal Nein zu sagen.

Überforderung und Stress

Als Erstes rät Schäfer: "Zuallererst muss ich mir bewusst machen, wann und wie ich in solche Stresssituationen hineingerate." Das bringe ihre Kunden zum Nachdenken. Diana, 49 Jahre, sagt: "Ich wollte Harmonie. Und ich dachte eben, die bekomme ich nur, wenn ich alle zufriedenstelle." Sandra

ging es ähnlich: "Ich ließ mich häufig überrumpeln und sagte wie aus Reflex bei jeder Bitte zu – ganz automatisch."

So ein Verhalten schleift sich ein. Bei Sandra riefen die Kunden wie selbstverständlich auch abends noch an; oft ging es um Lappalien. Immer war es Diana, die noch schnell die Besorgungen für den Sportverein des Sohnes machte. Immer buk sie den Kuchen, der auf der Party noch fehlte.

Letztendlich erreiche man damit aber nicht die große Harmonie, sondern Stress und Überforderung. "Ich habe mir 5.000 Dinge aufgeladen und im schlimmsten Fall keines richtig gemacht." sagt Sandra. Wertzuschätzen wusste keiner, wie sich die beiden aufopferten. Es wurde zur Selbstverständlichkeit.

Es ist der Moment, in dem Schäfer fragt: "Warum sagen Sie immer wieder Ja, obwohl Sie eigentlich Nein sagen wollen?" Sonst macht es ja keiner! Das ist eine häufige Ausrede. Sandra, die sich gerade erst selbstständig gemacht hatte, wollte auf keinen Fall einen Kunden verlieren. Auch Diana erkannte ihren Denkfehler: "Wir wollen gemocht werden, brauchen Harmonie. Das mit einem Nein aufs Spiel zu setzen, fiel mir schwer." Doch es allen recht machen zu wollen, funktioniert nie. Schäfer stimmt zu: "Viele überfordern sich stattdessen selbst. Sei es, um am Ende nicht alleine dazustehen, den Kunden nicht zu verärgern oder um nicht als herzlos, egoistisch oder wenig belastbar dazustehen."

Auch mal einen Konflikt riskieren

Auch Sandra ging es so. "Ich habe mir immer das Schlimmste ausgemalt, was nach meinem Nein passieren könnte. Ich habe mich selbst hineingesteigert und irgendwann war ich auf dem Gipfel der schrecklichen Möglichkeiten. Weitergedacht habe ich nicht. Ich habe mir nicht ausgemalt, was nach dem Gipfel auch kommen könnte. All die möglichen positiven Reaktionen habe ich ausgeblendet."

Schäfer kennt die Angst, mit einem Nein Konflikte auszulösen. Aber sie ermuntert ihre Klienten dazu: "Schließlich ist es kein offener Streit. Aber man hat eben nicht so reagiert, wie das Gegenüber es gern gehabt hätte. Man muss lernen, das auszuhalten und damit leben zu können." Jeder habe schließlich das Recht, Nein zu sagen.

Am Ende läuft es auf eine Frage hinaus: Was möchte ich? Schäfer rät, sich Zeit zum Nachdenken zu nehmen: Bin ich dabei Ja zu sagen, nur weil ich immer zu solch einer Bitte Ja gesagt habe? Weil ich mich nicht traue, Nein zu sagen? Habe ich genügend Energie, Zeit und Motivation? "Die Antwort auf diese Fragen muss den anderen nicht gefallen, sondern sie muss alleine zu mir passen." sagt Schäfer. Außerdem sei es wichtig, sich mit der Aufgabe identifizieren zu können. Auch Sandra hat gemerkt: "Nur wenn ich wirklich mit Herzblut bei einer Sache bin, gelingt sie auch."

Stopp! Nachdenken!

Sie hat sich dafür einen Zettel geschrieben. "Stopp! Nachdenken! Ich habe doch eine Wahl!" steht darauf. Dann erbittet sie sich von ihrem Gegenüber etwas Zeit und denkt nach: Möchte ich den Auftrag wirklich annehmen? Fällt er mir leicht? Oder habe ich zu viel zu tun und wäre nicht mit vollem Herzen dabei? Oder würde ich nur annehmen, weil mich sonst Schuldgefühle quälen? Das sollten die Gradmesser sein, meint Schäfer. Auch Diana wägt seit ihrem Nein-Training immer wieder ab: "Bin ich wichtiger oder der, der jetzt etwas von mir möchte?"

Macht Schäfer ihre Kunden also zu konsequenten Kopfschüttlern und sturen Nein-Wiederholern? "Auf keinen Fall! Aber ich bringe ihnen bei, eine bewusste Entscheidung zu treffen, ohne sich überrumpeln zu lassen. Und dass sie nur Ja sagen, wenn sie das auch wirklich meinen." Und was ist mit Aufgaben, die erledigt werden müssen? Nein zur Steuererklärung – das geht schlecht.

"Wenn ein Ja sein muss, sollte man sich eigene Regeln aufstellen. Die Sache zum Beispiel dann erledigen, wenn es einem selbst passt." Und wenn die Aufgabe am nächsten Tag nicht angenehmer geworden ist? Dann rät Schäfer, die Perspektive zu wechseln und nach den persönlichen Vorteilen zu forschen, die die Aufgabe auch haben kann: "Manche Dinge müssen gemacht werden. Aber Sie können entscheiden, ob Sie das mit einem Grummeln im Bauch oder mit einer positiven Stimmung tun."

Richtig bitten, richtig ablehnen

In der Theorie klingt das gut, aber wie sieht es praktisch aus? Diana gibt zu: "Mir viel es schwer, meine Prioritäten zu ändern." Für Schäfer ist das normal: "Zunächst ist es ziemlich schwer, weil man selbst aus seinen Gewohnheiten aussteigen muss. Und auch die Umwelt muss sich erst umgewöhnen und lernen, ein Nein zu akzeptieren. Das erfordert ein bisschen Disziplin auf beiden Seiten." Bei Sandra variiert, wozu sie Ja und wozu sie Nein sagt: "Habe ich wenig Stress, sage ich leichter Ja. Das ist tagesformabhängig oder vom Wetter."

Wichtig sei auch, wie das Nein vorgebracht wird. "Begründen Sie das Nein, aber rechtfertigen Sie sich nicht." meint Schäfer. Es müsse klarwerden, dass das Nein keine Arbeitsverweigerung ist, sondern man zum Beispiel mit der Aufgabe schlicht überfordert wäre oder andere Dinge sonst liegenbleiben müssten. Und wie fragt man richtig? "Ideal ist, wenn man seinem Gegenüber deutlich macht, dass er eine echte Wahl hat, sich zwischen Ja und Nein zu entscheiden", fasst Schäfer zusammen.

Auch die Konsequenzen eines Neins haben bei Sandra ihren Schrecken verloren: "Ich denke mir dann: Im schlimmsten Fall verliere ich den Kunden eben." Sie muss schmunzeln, wenn sie sagt: "Genau den konnte ich vielleicht sowieso nie leiden." Im Grunde habe sie aber nur positive Erfahrungen in ihrem neuen Dasein als Nein-Sagerin gemacht: "Ich strahle eine größere Klarheit und Verbindlichkeit aus. Das haben auch die Kunden schon bemerkt." Im Privatleben hört sie dagegen öfters: "Du hast das doch immer schon gemacht! Wieso sagst du denn jetzt Nein?" Aber sie habe gelernt, konsequent zu bleiben und sich nie zu rechtfertigen. Auch bei Diana herrscht seit einiger Zeit nicht mehr nur absolute Harmonie: "Das ist doch egal. Hauptsache, es geht mir persönlich viel besser."

** Name von der Redaktion geändert*

Veröffentlicht auf aktuell.evangelisch.de (<http://aktuell.evangelisch.de>)