

**SCHWERDTFEGER**

Coach & Mentor für Führungskräfte

# Sicher und gekonnt "Nein" sagen



*Schalten Sie einfach Ihre  
"JA"-Schalter aus*

[www.coach-und-mentor.de](http://www.coach-und-mentor.de)

## Einleitung

Kennen Sie auch diese Situation: Jemand kommt mit einer Bitte oder einem Anliegen zu Ihnen. Z.B.: Könntest Du mal XY für mich übernehmen. Ehe Sie sich versehen, haben Sie „Ja“ gesagt. Hinterher stellen Sie fest, dass es besser gewesen wäre, die Bitte abzulehnen, „Nein“ zu sagen.



Doch nun haben Sie sich eine Zusatzaufgabe aufgehalst, durch die Ihre Tagesplanung aus den Fugen gerät. Mit dem Resultat: Ihre eigenen Aufgaben und Prioritäten rutschen in den Hintergrund. Sie kommen in (Zeit-) Druck und müssen länger arbeiten, um Ihre wichtigen Aufgaben alle erledigen zu können.

Zunächst einmal: Ich kann Sie beruhigen. So geht es vielen Menschen. Auch vielen **Führungskräften** fällt es schwer, eine Bitte oder ein Anliegen abzulehnen. Doch kaum etwas hilft mehr **Zeit zu sparen**, als einfach „NEIN“ zu sagen.

Wenn ich hier von „Nein“-Sagen spreche, bedeutet das „Nein“ nicht, dass Sie sich ab sofort allen Verpflichtungen entziehen. Sondern es soll Ihnen als Steuerungsinstrument dienen, sich **nicht** von zu vielen „dringlichen Anfragen“ anderer abhalten zu lassen. „Nein“ oder „Nein jetzt nicht“ soll Ihnen helfen, Ihre eigenen Prioritäten weniger oft in den Hintergrund zu schieben. Es bedeutet, dass Sie sich erlauben, sich zuerst für Ihre wichtigen Dinge ausreichend Zeit zu nehmen. Hier ist Egoismus erlaubt. Bedenken Sie immer:

*Wenn Du "Ja" sagst, dann sei Dir absolut sicher,  
dass Du nicht "Nein" zu Dir selbst sagst.  
(Paolo Coehlo)*

## Warum fällt es vielen schwer „Nein“ zu sagen?

Die Gründe sind vielfältig und oft fragt sich der eine oder der andere, warum er sich schon wieder etwas auf die Schulter geladen hat, was eigentlich gar nicht zu seinen Aufgaben gehört.

Ich habe in meinen Coachings festgestellt, dass zu wenig „Nein“-Sagen überwiegend folgende Ursachen hat:

- Die Möglichkeit, Nein sagen zu können, ist vielen (durch Erziehung und/oder Gewohnheit) gar nicht (mehr) bewusst.
- Die notwendige Zeit oder der Druck für eine zugesagte Aufgabe werden unterschätzt.
- Sie lassen sich schlicht überrumpeln, besonders bei den Mal – eben - zwischendurch – Anliegen
- Ihre "Ja"-Schalter tricksen Sie aus. So rutschen Sie, immer wieder in Ihre gewohnte Nein-Vermeidungs-Strategie.

## Unsere „Ja“-Schalter

Wir alle haben unsere inneren „Ja“-Schalter. Ja, Sie auch! Irgendwann (oft als Kind) haben wir aus bestimmten Situationen mal die Schlussfolgerung gezogen: Wenn ich jetzt „Ja“ sage, dann werde ich belohnt, z.B. mit Anerkennung oder Liebe. Oder wir haben die Erfahrung gemacht: Wenn ich etwas ablehne, mich widersetze, „Nein“ sage, werde ich mit Ablehnung (Liebesentzug) bestraft.



Ohne zu überprüfen, ob diese Schlussfolgerungen wirklich stimmen, haben wir sie auf alle anderen ähnlichen Situationen übertragen. So haben sich daraus unbewusste Glaubensmuster entwickelt, die uns ständig suggerieren: Wenn du „Nein“ sagst, treten diese negativen Ergebnisse immer auf. Daraus haben wir uns unsere persönliche Nein-Vermeidungsstrategie zurechtgelegt.

Ich nenne diese Glaubensmuster **„Ja“-Schalter**. Diese „Ja“-Schalter gaukeln Ihnen vor, dass Ihr Leben viel bequemer, leichter, angenehmer ist, dass Sie sich einfach besser fühlen, wenn Sie ihnen nachgeben.

Doch das ist ein Trugschluss, für den Sie als Führungskraft **hohe „Preise“** bezahlen. Zum Beispiel: Ihre Mitarbeiter werden immer unselbständiger. Bei Kollegen, Ihrem Chef werden Sie als schwach wahrgenommen. Sie verlieren Respekt, Anerkennung, Vertrauen. Sie verlieren die Fähigkeit sich in größeren Konflikt- oder Streitsituationen durchzusetzen. Nicht zuletzt gerät Ihr Zeitmanagement aus den Fugen. Sie kommen in Druck, Belastung, Stress. Alles sehr schlecht für eine Führungskraft!

## Schalten Sie Ihre „Ja“-Schalter ab.

Doch es gibt eine einfache Methode, wie Sie Ihre „Ja“-Schalter wieder in den Griff kriegen. Unsere „Ja“-Schalter bauen Szenarien in uns auf, die mit dem realen Leben gar nichts zu tun haben. Deswegen:



Machen Sie sich Ihre „Ja“-Schalter bewusst. Prüfen Sie **ehrlich**, ob das, was Ihr „Ja“-Schalter Ihnen suggerieren will, wirklich wahr ist. Sie werden feststellen, dass sich Ihre Befürchtungen als unbegründet herausstellen und Sie Ihre unbewussten Glaubensmuster beruhigt revidieren können.

Wenn Sie Ihre persönlichen Muster bei Ihrer Nein-Vermeidungsstrategie aufdecken, werden Sie ihre unbegründet unguuten Gefühle „Nein“ zu sagen, verlieren. Mit etwas Übung können Sie ab sofort schnell erkennen, welche „JA“-Schalter Sie selbst gerade drücken wollen und entscheiden, dem nicht nachzugeben.

## Welche „Ja“-Schalter drücken die anderen bei Ihnen?

Noch leichter werden Sie erkennen, welchen „Ja“-Schalter **andere** bei Ihnen drücken. Denn die anderen kennen mit der Zeit Ihre „Ja“-Schalter sehr gut und wissen genau, welchen „Knopf“ Sie drücken müssen, um von Ihnen das zu bekommen, was sie wollen.

Oft drücken sie mit Formulierungen wie: „Du kannst das viel schneller als ich“, „Du bist viel erfahrener“, „Ich bin so hilflos“, „Du kannst besser mit dem Chef“, etc.

Allein durch das Wissen Ihrer persönlichen „Ja“-Schalter, können sie diese in den Griff bekommen. Sie fallen nicht mehr so oft in die „Ja“-Falle und werden selbstbewusster „Nein“ sagen können. Danach geht es nur noch um das „Wie verpacke ich mein Nein am besten“.

## Identifizieren Sie Ihre „Ja“-Schalter

Ich lade Sie ein, mit der folgenden Übung sich ihrer „Ja“-Schalter bewusst zu werden und sie ruhig zu stellen.

Es gibt sehr viele „Ja“-Schalter. Ich kenne mindestens 35. Die am häufigsten auftretenden habe ich ihnen hier aufgeführt.



## Wie Sie jetzt am besten vorgehen:

Nehmen Sie sich Zeit und Ruhe! Denken Sie an die letzten drei Situationen, bei denen Sie hinterher festgestellt haben: „Jetzt habe ich doch wieder „Ja“ gesagt. Ich hätte besser „Nein“ sagen sollen“, und schauen Sie, welcher „Ja“-Schalter in diesen Situationen aktiv war.

1. Gehen Sie diese Liste durch und identifizieren Sie, welche (einer oder mehrere) „Ja“-Schalter bei ihnen aktiv waren. Kreuzen Sie diese „JA“-Schalter an. Sein Sie dabei absolut ehrlich zu sich selbst.
2. Beantworten Sie sich die Fragen, ob das, was diese „Ja“-Schalter verhindern / auslösen wollen, wirklich wahr ist?

Finden Sie ihre „Ja“-Schalter nicht auf der Liste? Das kann sein, denn bei vielen melden sich ihr „Ja“-Schalter mit Abweichungen.

## Entdecken Sie bei sich ganz andere „Ja“-Schalter?

1. Wenn ja, schreiben Sie auf, was genau sagen diese „Ja“-Schalter bei Ihnen?
2. Welche Situation sollen Sie laut dieser „Ja“-Schalter vermeiden?
3. Was glaubt der „Ja“-Schalter passiert, wenn Sie „Nein“ sagen.
4. Dann geben Sie diesem „Ja“-Schalter einen Namen, soweit er nicht zu den Namen in dieser Liste passt

Machen Sie sich bewusst, welche (unbegründeten) Gefühle, Gedanken Sie beim „Nein“-Sagen behindern. Das löst die meisten Blockaden auf und stärkt Sie für ihre zukünftigen Neins.

passt auf mich	Liste der möglichen „JA“-Schalter
	<p><b>Anerkennung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ich bin beliebt und gefragt, habe viele "Freunde".</li> <li>• Ich bin kompetent / werde als kompetent anerkannt</li> <li>• Ich will es anderen und /oder mir selbst bewiesen: Ich bin gut. Ich schaffe das. Ich bin leistungsfähig, belastbar, stark, etc.</li> </ul>
	<p><b>Niemanden verletzen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ich möchte andere nicht verletzen.</li> <li>• Ich will nicht egoistisch oder herzlos wirken.</li> </ul>
	<p><b>Angst vor negativen Folgen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Der Kunde wird bestimmt zornig, wenn ich ablehne.</li> <li>• Der Kunde geht zum Mitbewerber, wir verlieren den Auftrag, diesen Kunden für immer, wenn ich ihm nicht seinen Wunsch erfülle.</li> <li>• Der Kollege wird sauer, wenn ich „Nein“ sage.</li> <li>• Der Kollege wird mir auch nie mehr helfen, wenn ich ablehne.</li> <li>• Mein Chef wird denken, ich kann das nicht, wenn ich „Nein“ sage.</li> <li>• Er wird mich schlecht beurteilen.</li> <li>• Er wird mich nicht befördern.</li> <li>• Ich verliere meinen Job.</li> </ul>
	<p><b>Konflikt vermeiden</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wenn ich „Nein“ sage, kommt es zu Streit, Diskussionen, Konflikten.</li> <li>• Konflikte sind mir unangenehm</li> <li>• Konflikte kosten mich Zeit (Ausrede)</li> </ul>
	<p><b>Helfersyndrom</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Der Wunsch, anderen zu helfen, lässt bei einem – quasi automatisch – eigene Verpflichtungen in den Hintergrund rücken</li> <li>• Ich bin ein guter Mensch</li> <li>• Ich gelte als hilfsbereit</li> <li>• Kollege hat mir auch schon mal geholfen. Nun bin ich ihm verpflichtet/ muss Gegenleistung bringen</li> </ul>
	<p><b>Anderen Schuld geben = Verantwortung abgeben</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wenn man mir hier so viel Extraaufgaben gibt, bin ich nicht schuld, wenn ich meine Aufgaben nicht schaffe.</li> <li>• Ich habe ein Recht auf Selbstmitleid, wenn man mich ausnutzt.</li> <li>• Ich kann anderen die Schuld geben, dass es mir schlecht geht.</li> <li>• Ich brauche keine Verantwortung für mein Handeln zu übernehmen.</li> </ul>

# SCHWERDTFEGER

Coach & Mentor für Führungskräfte

	<b>Entschuldigung...</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• (Ungeliebte) Aufgaben nicht tun zu müssen (können), weil ich mich um die Anderen kümmern muss.</li><li>• Entschuldigung /Ausrede für sich selbst</li></ul>
	<b>Unentbehrlich</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ich frage mich, was die anderen ohne mich täten.</li><li>• Ohne mich läuft hier gar nichts.</li><li>• Ich bin unentbehrlich</li></ul> <p>Der Drang, unentbehrlich sein zu wollen, verführt, immer neue Aufgaben zu übernehmen.</p>
	<b>Kontrolle behalten</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ich will / muss über alles die Kontrolle behalten</li><li>• Wenn ich nicht die Kontrolle behalte, gehen mir wichtige Infos verloren</li><li>• Die anderen (z.B. Mitarbeiter) machen das nicht so perfekt, wie ich.</li></ul>
	<b>Neugier</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Neues ist scheinbar interessanter</li><li>• Mit dem Neuen bekomme ich Infos, die ich sonst nicht bekäme</li></ul>

Andere „Ja“-Schalter, die mir „Nein“ schwer machen

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Was wird danach passieren?

In Ihrer nächsten „Nein“-Situation wird Folgendes passieren: Jemand kommt und möchte irgendetwas von Ihnen, was Sie nicht oder nicht jetzt tun wollen. In der ersten Sekunde werden Sie kurz stutzen. Sie werden kurz (in sich hinein) **schmunzeln**.

Dann wird Ihnen blitzschnell klar, welcher Ihrer „JA“-Schalter sich jetzt melde will. Sie werden auch sofort merken, welchen „JA“-Schalter diese Person jetzt bei ihnen „drückt“. Damit haben Sie ihren „JA“-Schalter schon unter Kontrolle. Dann werden Sie charmant und selbstsicher Ihr „Nein“ aussprechen können.

Bei den meisten meiner Coachingklienten reicht diese kleine Übung aus, sich der Macht Ihrer „JA“-Schalter zu entziehen. Ein selbstbewusstes „Nein“ ist die Folge. **Probieren Sie es aus!** Es wird bei ihnen nicht anders sein.

**Hinweis:** Sie werden ein paar Bequemlichkeiten verlieren, wenn Sie häufiger „Nein“ sagen. Aber Sie werden jede **Menge gewinnen:** Mehr Selbstbewusstsein, höheres Ansehen, mehr Respekt, selbständigere Mitarbeiter, Anerkennung und viel mehr Freiheit. Das bestätigen mir „meine“ Führungskräfte immer wieder.



Jetzt geht es nur noch darum, wie Sie Ihr „Nein“ gekonnt verkaufen. Das ist nur eine Sache des Auftretens und der Formulierungen. Dazu habe ich Ihnen hier noch eine kleine Checkliste angefügt.

## Checkliste zum gekonnten Nein-sagen

- Formulieren Sie Ihre Ablehnung freundlich aber bestimmt
- Verschaffen Sie sich Überlegungszeit, indem Sie mit offenen Gegenfragen (W-Fragen) „spielen“.
- Bieten Sie Alternativen, Kompromisse oder Gegenvorschläge an, wenn Sie es möchten.
- Verschieben Sie die Antwort auf später, wenn Sie sich überrumpelt fühlen und spontan keine Entscheidung treffen wollen.



- ☑ Müssen Sie sich sofort entscheiden, zählen Sie innerlich ruhig bis 10.
- ☑ (Denken, Überlegen, Sachverhalt wiederholen, Pause, dann: „Nein“)
- ☑ Begründen Sie evtl. kurz und sachlich Ihre Ablehnung, aber KEINE Entschuldigung.
- ☑ Zeigen Sie Verständnis für das Anliegen des anderen, aber lehnen Sie deutlich ab, wenn Sie etwas nicht machen möchten.
- ☑ Machen Sie sich selbst und anderen klar, dass Ihr Nein sich nur auf die Sache bezieht, und nichts mit der Person zu tun hat.
- ☑ Legen Sie sich ein paar Formulierungen bereit, die zu ihnen passen.

Und hier noch eine kleine Übung für Sie:

Finden Sie Formulierungen für Ihre gekonnten "Neins".

Denken Sie an Ihre letzten 3 Situationen, bei denen Sie "Ja" gesagt haben, obwohl Sie besser "Nein" gesagt hätten. Mit welchen Formulierungen hätten Sie aus heutiger Sicht Ihr „Nein“ besser vertreten?

Spielen Sie mit offenen Fragen. Sammeln Sie offene Fragen, mit denen Sie Ihr „Nein“ einleiten und vertreten können.

**Beispiele:**

- Wann brauchst Du das Ergebnis?
- Was haben sie schon ausprobiert?
- Wie lange kannst Du darauf warten?
- Worüber haben sie sich schon Gedanken gemacht?
- Wieviel Zeit wird das in Anspruch nehmen?
- Wie weit sind sie gekommen?
- Was genau möchtest Du von mir?
- Welche Unterstützung genau möchten sie jetzt von mir?

## Bei mir klappt das nicht

- ☒ Sollte es bei Ihnen widererwarten nicht funktionieren?
- ☒ Stellen Sie fest: Ich komme an meine „Ja“-Schalter nicht ran. Die stecken zu tief.
- ☒ Ich bin mir nicht sicher, ob ich die Richtigen gefunden habe:

### Dann melden Sie sich bitte bei mir!

Wir finden gemeinsam Ihre „Ja“-Schalter und stellen sie ab. Versprochen!

Schreiben Sie mir eine Mail an [kontakt@coachundmentor.de](mailto:kontakt@coachundmentor.de) oder

suchen Sie sich in meinem Kalender einen Termin aus.

Klicken Sie hier: [KALENDER](#)



Klicken Sie einfach auf das Kalenderbild und suchen Sie sich ihren passenden Gesprächstermin aus

Nun wünsche ich Ihnen viel Vergnügen und Erfolg beim Aufdecken und Abstellen Ihrer „Ja“-Schalter.

Herzliche Grüße

*Susanne Schwerdtfeger*

## Über mich

Seit 1997 arbeite ich als Trainerin und Coach mit den Schwerpunkten Vertrieb, Management, Mitarbeiterführung, Kommunikation, Selbst- und Zeitmanagement, Work-Life-Balance.



Seit zehn Jahren konzentriere ich mich auf das Coaching von **Führungskräften im mittleren Management**. Die Situation in diesen Sandwichpositionen stellt Führungskräfte vor ganz besondere Herausforderungen. Das kann ich aus eigener 15-jähriger Führungserfahrung als Klinikleiterin und Salesmanagerin in einem internationalen Konzern belegen.

**Modernes Führen** braucht Wertschätzung, Respekt und Achtung sowohl gegenüber den Menschen, die der Führungskraft anvertraut sind, als auch gegenüber sich selbst als Führungskraft.

Das sind die Grundlagen für **Qualität und Erfolg von Führung** und Management der Zukunft, in Unternehmen sowie in der Gesellschaft. Ich bin fest davon überzeugt: Diese Grundlagen für Qualität werden in der Ebene des mittleren Managements gelegt.

Wer in dieser Position seine persönliche Führungsqualität dahin entwickelt, mit **Verstand, Herz und Persönlichkeit** sich selbst und andere zu führen, dem stehen alle Erfolge und Wege offen. Dazu möchte ich mit meinem Coaching beitragen.

Meine Kunden schätzen meinen großen Erfahrungsschatz in Vertrieb und Management. Ich halte nichts von zu viel Theorie. **Führen braucht Praxis** und die Fähigkeit, sich immer wieder auf neue Situationen und Menschen einstellen zu können.

Mit meinem Coaching zeige ich Ihnen Ihre Wege auf, Führen individuell und flexibel, entspannt und wertschätzend, leicht und souverän zu leben, ohne sich dabei selbst zu verlieren und gleichzeitig Beruf und Leben in gesunder Balance zu halten.



Seit 2021 führe ich meine Coachings und Seminare ausschließlich **online** durch. Die hohe Flexibilität, die Möglichkeit spontaner Akut-Coachings, die kleinen, kurzen Lernhäppchen mit sofortigem Praxistransfer begeistern mich und meine Klienten immer wieder.

Bis heute kann ich auf ca. 9.000 zufriedene Seminarteilnehmer und über 800 erfolgreiche Coachingprozesse zurückblicken.

## Impressum

Susanne Schwerdtfeger  
Coach und Mentor für Führungskräfte

Edewechter Landstraße 146 A  
26131 Oldenburg

Kontakt:

Telefon: 0441-249 262 18

Internet: [www.coach-und-mentor.de](http://www.coach-und-mentor.de)

E-Mail: [kontakt@coachundmentor.de](mailto:kontakt@coachundmentor.de)

Verantwortlich für den Inhalt:  
Susanne Schwerdtfeger

[Impressum](#)