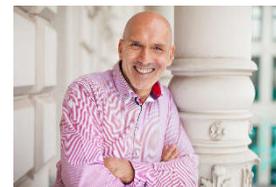
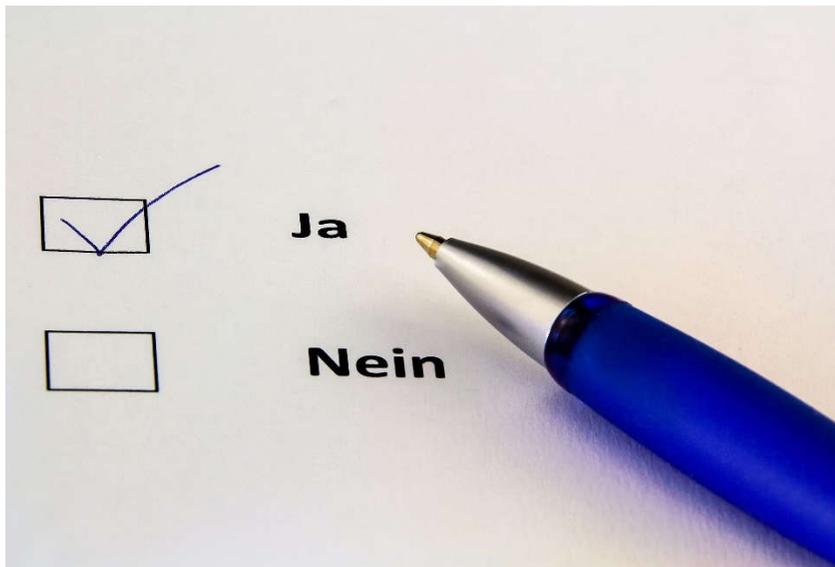


2 | Auch du kannst es!

mit
Peter Kornfeind



JA und NEIN sagen können





Wie dein NEIN gelingt

- Die NEIN-Sage - Strategie, die immer gelingt
- Wie du NEIN sagst, ohne andere vor den Kopf zu stoßen
- Wie dir das NEIN gelingt , wenn du durch dein NEIN Nachteile befürchtest
- Wie du NEIN-Sagen zu einer weiteren Kompetenz machen kannst
- Inklusive Handbuch mit Handouts



Eine erste Strategie

Sowohl NEIN – als auch JA

- „Ich erledige das gerne, kann es jedoch erst am Donnerstag tun.“
- „Bis zum Sommer mache ich das noch, dann gebe ich diese Aufgabe (wieder) ab.“
- „Auf X kann ich einen Rabatt geben, auf Y nicht.“

- **Zeitlicher Bezug**

- **Inhaltlicher Bezug**

Das „sanfte“ NEIN

Wertschätzend zur Person, klar in der Sache

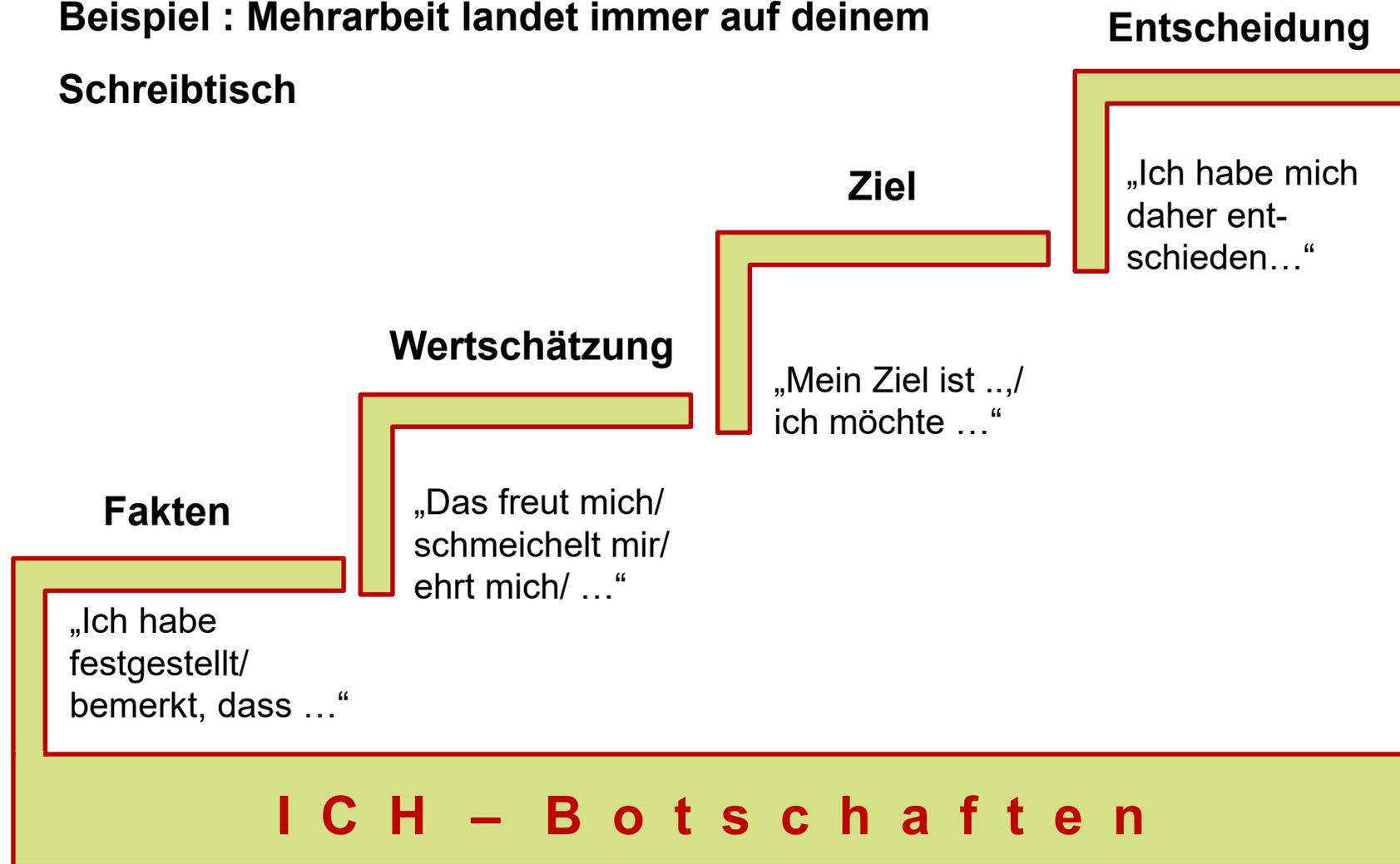
- „Danke, dass du mir das zutraust, ich schaffe das zeitlich nicht.“
- „Tut mir leid, dass du so unter Zeitdruck bist, mir geht es mindestens genauso wie dir, daher diesmal NEIN.“





4 – Schritte - NEIN

Beispiel : Mehrarbeit landet immer auf deinem Schreibtisch



Strategie „Verschieben“

Zeit gewinnen, Preis hinterfragen

- „Gib mir 5 min/1 Stunde Zeit, ich überlege mir das.“
- „Lass mich eine Nacht darüber schlafen.“

**Bewusst entscheiden, statt aus Gewohnheit
JA sagen**





Strategie „Sprung in der Platte“

- „Es tut mir leid, **NEIN.**“
- „Mein Ziel ist ..., daher **NEIN.**“
- „Es geht leider nicht, **NEIN.**“



Nein – „Killer“

So wird dein NEIN unglaublich

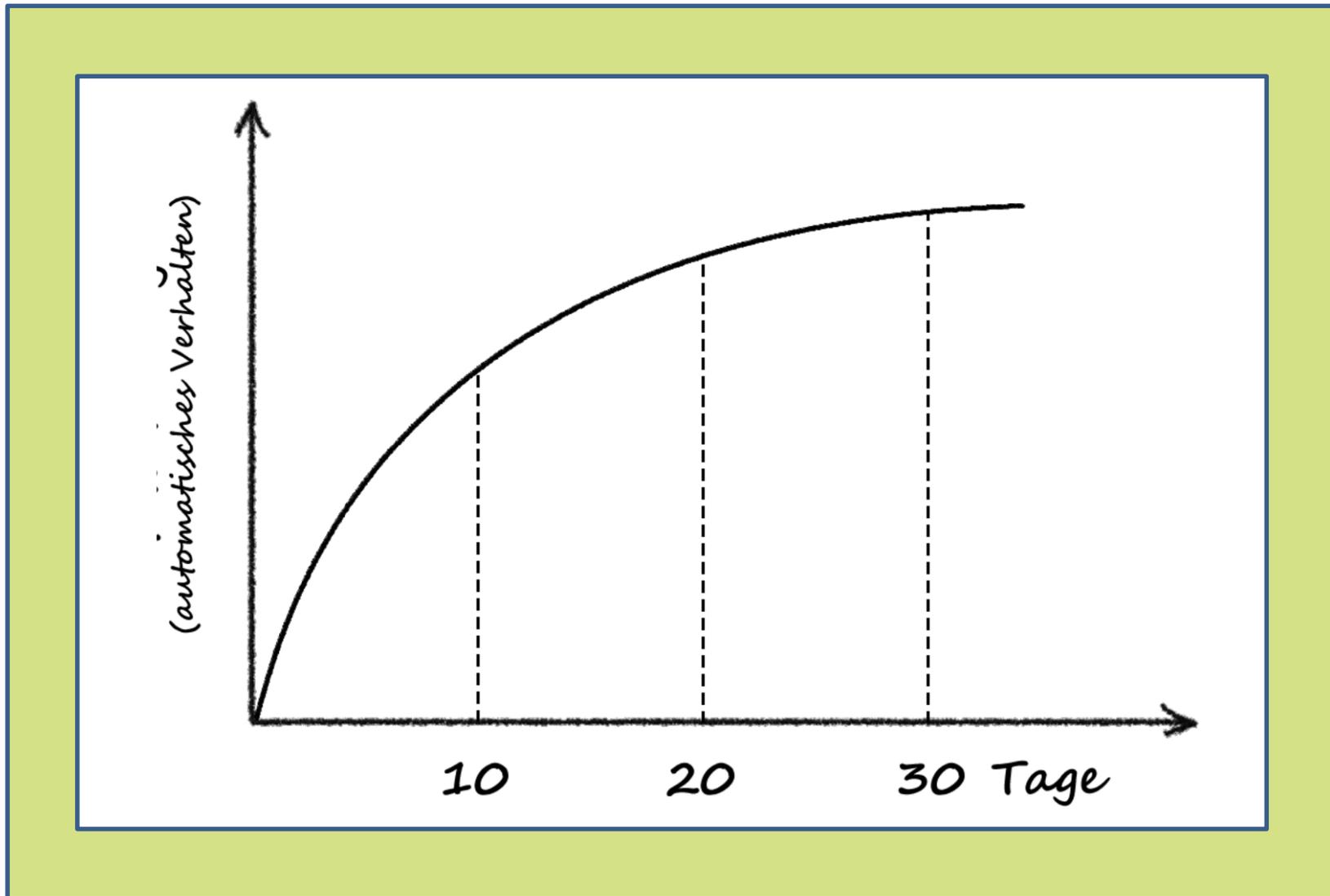
<ul style="list-style-type: none">• Grundsätzlich• Immer den Ganzen• Angebot• Wahrheit• Preis• Wirklichkeit		<p>NEIN</p> <p>NEIN</p> <p>NEIN</p> <p>NEIN</p> <p>NEIN</p> <p>NEIN</p>
--	--	---

NEIN – Körperhaltung

Dein NEIN mit einer Körperhaltung



Die Umsetzung



Verhaltensrepertoire erweitern

Erfolgsfaktoren

- Frequenz am wichtigsten
- Erfolgserlebnisse
- Sich sicher fühlen





Fragen für gute J/N - Entscheidungen

- Was ist das genau, was ich tun soll? Eine Arbeit, ein Gefallen, etwas geben?
- Möchte ich das tun oder geben – oder ist es mir vielleicht zuwider?
- Wie viel Zeit, Kraft, Energie und Lust habe ich gerade selbst?
- Welchen Preis muss ich dafür bezahlen? Was muss eventuell leiden oder zurücktreten, wenn ich der Bitte nachkomme?
- Wer ist es, der mich da um einen Gefallen bittet? Welche Bedeutung hat dieser Mensch für mich? In welchem Verhältnis stehen wir zueinander?
- Wie oft habe ich schon etwas für diese Person getan und wenn das schon öfter der Fall war – möchte ich es tatsächlich noch einmal tun?
- Wie sieht mit dieser Person das Verhältnis zwischen Geben und Nehmen für mich aus?



Viel Erfolg bei der Umsetzung!



Peter Kornfeind
tel-. +43 664 545 13 56

pk@gut-aufgestellt.com

www.gut-aufgestellt.com