

Ja-Sager und Nein-Denker

Der Umzug des entfernten Bekannten steht an. 4. Stock ohne Lift? „Klar komme ich vorbei und helfe dir.“ Der Nachbarshund muss leider morgens um 6 Uhr raus, weil Herrchen immer so früh aufsteht. Herrchen ist im Urlaub. „Klar übernehme ich für dich das Wochenende.“

Über die Präsentation muss noch jemand rübergucken, die ist wichtig. Und außerdem halte ich die morgen früh schon. „Klar gucke ich mir die noch heute abend einmal an“.

Kennen Sie Ja-Sager und Nein-Denker, sind eventuell selbst einer? Wäre nicht unwahrscheinlich, denn mal im Ernst: Hilferufe abzulehnen fällt den meisten von uns schwer. Teilweise fühlt man sich geschmeichelt, weil man seine Kompetenzen einbringen kann. Teilweise hat der Bekannte noch einen Gefallen offen. So ein Helfersyndrom wird im Endeffekt gerne (auch unbewusst) von Freunden und Bekannten ausgenutzt und plötzlich ist der eigene Terminkalender mit so vielen Gefallen gefüllt, das die eigenen Hobbies oder die geplante Zeit auf der Couch vor dem Fernseher leider hinten anstehen müssen.

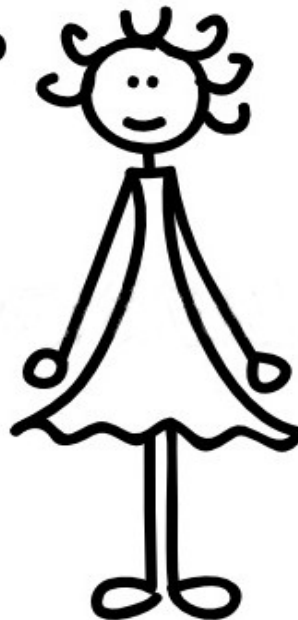
Deswegen wollen wir Ihnen heute eine kleine aber feine Technik vorstellen, mit der Nein-Sagen plötzlich viel einfacher wird: Das INA-Prinzip.

INA Prinzip

Interesse zeigen

Nein sagen

Angebot machen



Wenn das nächste Mal die Powerpoint Präsentation eines Kollegen übernommen werden soll, probieren Sie es doch mal aus.

Zeigen Sie Interesse:

„Oh ja, an Powerpoints kann man ewig dran sitzen und trotzdem passt irgendwas nicht. Das kenne ich“

Sagen Sie nein:

„Aber leider kann ich dir da im Moment nicht weiterhelfen.“

Machen Sie ein Angebot:

„Ich kann dir gerne meine Vorlage zuschicken, außerdem habe ich noch ein tolles Buch in meinem Schreibtisch, bringe ich dir sofort vorbei!“

Das klappt auch hervorragend mit dem Umzug:

Zeigen Sie Interesse:

„Oh man, es gibt kaum etwas nervigeres als Umzüge. Laster leihen, alles einpacken, nach dem Umzug noch wochenlang im Chaos verbringe, das kenne ich“

Sagen Sie nein:

„Aber am kommenden Wochenende kann ich leider nicht, da spiele ich doch immer mit den Jungs Fußball.“

Machen Sie ein Angebot:

„Ich kann euch aber nachmittags 'ne große Platte Mettbrötchen und eine Kiste Bier für die fleißigen Helfer vorbeibringen.“

So verlagern Sie die Last des „Gefallen ablehnens“ geschickt an Ihr Gegenüber, der jetzt Ihr Angebot eigentlich nur noch annehmen kann. Entweder Sie kommen nicht oder aber Sie bringen für alle ein Mittagessen vorbei? Die Entscheidung des Umziehenden sollte eigentlich klar sein. Im Optimalfall sind beide Parteien zufrieden, sie haben einem Freund oder Bekannten nicht nein sagen müssen und können gleichzeitig das gute Gefühl genießen, ihrem Freund doch geholfen zu haben.

Natürlich bleibt so auch immer noch ein wenig Arbeit an Ihnen hängen, aber in jedem Fall deutlich weniger als vorher.