

Johanna Falkenried

# Das Nein-Handbuch



Höflich Grenzen setzen,  
ohne Streit zu provozieren



## **Impressum**

© 2026 Johanna Falkenried

Alle Rechte vorbehalten.

## **Hinweis**

Alle Personen und Beispiele in diesem Buch sind fiktiv. Ähnlichkeiten mit lebenden Personen oder konkreten Begebenheiten sind unbeabsichtigt.

Dieses Buch ist ein Selbsthilfeheft. Es ersetzt keine ärztliche oder psychotherapeutische Beratung und keine Behandlung. Wenn Sie merken, dass Sie länger als zwei Wochen das Gefühl haben, nicht mehr selbst zurechtzukommen, ist ein Gespräch mit Ihrer Hausärztin oder Ihrem Hausarzt der richtige nächste Schritt. In Krisenmomenten erreichen Sie die Telefonseelsorge rund um die Uhr, kostenfrei und anonym, unter 0800 111 0 111 oder 0800 111 0 222. Bei akuter medizinischer Not wählen Sie den Notruf 112, bei dringenden ärztlichen Anliegen außerhalb der Sprechzeiten den Bereitschaftsdienst unter 116 117.

# Inhalt

Vorwort.....	1
Kapitel 1: Warum „Nein“ für empfindsame Menschen schwerer ist.....	4
Ein typischer Moment.....	4
Die Mechanik dahinter.....	5
Was Sie früh gelernt haben .....	7
Die unterschätzte Wahrheit.....	8
Was dieses Buch vorhat .....	9
Kapitel 2: Die Bausteine eines guten Nein.....	10
Vier Bausteine .....	10
Die häufigsten Fehler .....	12
Der kürzere Weg .....	14
Tonfall trägt mehr als Wortwahl .....	15
Eine kleine Schreib-Übung.....	16
Wie es weitergeht.....	17
Kapitel 3: Nein im Beruf .....	18
Warum berufliches Nein-Sagen besonders schwer ist .....	18
Zehn Sätze für den Berufsalltag .....	19
Drei Reaktions-Szenarien.....	25
Was Sie aus diesem Kapitel mitnehmen.....	27
Kapitel 4: Nein in der Familie.....	28

Warum Nein-Sagen in der Familie besonders schwer ist.....	28
Zehn Sätze für den Familienalltag .....	29
Drei Reaktions-Szenarien .....	34
Was Sie aus diesem Kapitel mitnehmen.....	36
Kapitel 5: Nein im Freundeskreis.....	38
Warum Freundschaften ein eigenes Nein-Klima haben.....	38
Zehn Sätze für den Freundeskreis .....	39
Zwei Reaktions-Szenarien .....	43
Was Sie aus diesem Kapitel mitnehmen.....	45
Kapitel 6: Wenn das Nein nicht akzeptiert wird.....	46
Eine realistische Erwartung.....	46
Die Wiederholungsstrategie .....	46
Wenn jemand mit Schuld arbeitet .....	47
Der lange Atem.....	48
Wenn das Nein dauerhaft nicht respektiert wird.....	49
Ein Nein ist kein Beziehungsbruch.....	50
Schlusswort.....	51

# Vorwort

Es gibt einen Moment, den Sie wahrscheinlich kennen. Jemand fragt etwas, und bevor Sie nachdenken können, ist Ihr Mund schneller als Ihr Kopf. Sie hören sich selbst „Ja, kein Problem“ sagen, obwohl Sie genau in diesem Augenblick wissen, dass es ein Problem ist. Auf dem Heimweg, im Auto oder in der Bahn, kommt dann der Satz, der Sie begleitet: „Warum habe ich nicht einfach Nein gesagt?“

Dieses kleine Buch ist für genau diesen Moment gemacht.

Es ist ein Begleiter zum Buch „Reizüberflutung und sensorische Überlastung“. Dort geht es um die größeren Zusammenhänge: warum Ihr Reizfilter dünner geworden ist, warum Ihr Akku schneller leer ist, was Halbalarm im Körper bedeutet. Hier geht es um etwas Konkreteres: um die Sätze, die Sie in einem solchen Moment tatsächlich aussprechen können. Dreißig davon, sortiert nach Lebensbereichen. Beruf, Familie, Freundeskreis. Dazu ein paar Bausteine, mit denen Sie Ihre eigenen Sätze bauen können.

Warum braucht das ein eigenes Heft? Weil Grenzen-Setzen für Menschen mit feinem Reizfilter schwerer ist als für andere. Wer schnell mitschwingt, wer die Stimmung im Raum sofort spürt, wer sich verantwortlich fühlt, wenn jemand am Tisch unzufrieden aussieht, der hat es mit dem Wort „Nein“ besonders schwer. Das ist keine Charakterschwäche. Das ist Mechanik. Und Mechanik kann man verstehen, und manchmal kann man sie sanft umstellen.

Ein Hinweis vorab. Die Sätze in diesem Buch sind keine Zauberprüche. Sie sind Werkzeuge. Werkzeuge funktionieren am besten in der Hand, die zu ihnen passt. Wenn ein Satz für Sie zu hart klingt, machen Sie ihn weicher. Wenn ein Satz zu förmlich wirkt, übersetzen Sie ihn in Ihre Sprache. Wenn ein Beispiel nicht zu Ihrem Leben passt, schreiben Sie es um. Sie werden im zweiten Kapitel ein paar Bausteine finden, mit denen genau das geht. Die dreißig Sätze sind Ausgangspunkte, nicht Texte zum Auswendiglernen.

Noch ein Hinweis, der wichtiger ist. Dieses Buch ist keine Therapie und ersetzt keine Therapie. Wenn Sie merken, dass Sie nicht mehr schlafen, dass Sie sich nicht mehr aufraffen können, dass Sie länger als zwei Wochen das Gefühl haben, neben sich zu stehen, dann ist ein Gespräch mit Ihrer Hausärztin oder Ihrem Hausarzt der richtige nächste Schritt. In Krisenmomenten, in denen alles zu viel wird, ist die Telefonseelsorge rund um die Uhr erreichbar, kostenfrei und anonym, unter 0800 111 0 111, 0800 111 0 222 oder der Kurzwahl 116 123. Bei lebensbedrohlichen Symptomen wählen Sie den Notruf 112; bei dringenden, aber nicht lebensbedrohlichen ärztlichen Anliegen außerhalb der Sprechzeiten den Bereitschaftsdienst unter 116 117.

Nun zu Ihnen. Sie haben dieses Buch in die Hand genommen, weil etwas Sie dazu gebracht hat. Vielleicht ein Abend, an dem Sie wieder zu schnell zugesagt haben. Vielleicht ein Wochenende, das ein anderer für Sie verplant hat. Vielleicht einfach das leise Gefühl, dass es so nicht weitergehen kann. Was immer es war, es war ein guter Anlass.

Lesen Sie in Ruhe. Springen Sie in das Kapitel, das gerade passt. Markieren Sie sich Sätze, die für Sie funktionieren könnten. Üben

Sie sie still im Kopf, bevor Sie sie laut aussprechen. Und vergessen Sie nicht: ein höfliches Nein ist kein Streit. Es ist eine Klärung.

# Kapitel 1: Warum „Nein“ für empfindsame Menschen schwerer ist

## Ein typischer Moment

Es ist Donnerstag, kurz vor halb fünf. Sie sitzen am Schreibtisch und sind eigentlich schon halb aus dem Tag heraus. Sie hören die Schritte auf dem Flur, bevor Sie sehen, wer kommt. Es ist die Kollegin, die Sie mögen. Sie lehnt sich in den Türrahmen und sagt: „Du, hättest du heute Abend noch eine halbe Stunde, mir bei der Präsentation zu helfen? Es ist wirklich nicht viel.“

Sie spüren, wie etwas in Ihnen zusammensuckt. Ein kurzer, kaum wahrnehmbarer Druck im Brustkorb. Sie wissen in diesem Augenblick, dass Sie heute Abend keine halbe Stunde haben. Sie wissen, dass Sie zu Hause das Kind ins Bett bringen wollten, dass die Wäsche schon den dritten Tag im Trockner liegt, dass Ihr Kopf seit dem Mittag in einem leisen Summen hängt. Sie wissen das alles. Und trotzdem hören Sie sich selbst sagen: „Klar, machen wir.“

Ihre Kollegin lächelt erleichtert. Sie lächeln zurück. Auf dem Heimweg, später, in der Bahn oder im Auto, kommt der Satz, der Sie schon so oft begleitet hat: „Warum habe ich nicht einfach Nein gesagt?“

Wenn Sie diesen Moment kennen, dann sind Sie hier richtig. Es geht in diesem Buch nicht darum, ein anderer Mensch zu werden. Es geht darum zu verstehen, warum dieser Moment so ab-

läuft, wie er abläuft, und welche kleinen Sätze Sie das nächste Mal zur Verfügung haben. Sätze, die freundlich klingen und trotzdem klar sind. Sätze, die zu Ihrer Stimme passen.

## **Die Mechanik dahinter**

Wer schnell überreizt ist, wer im Großraumbüro nach drei Stunden müder ist als andere nach acht, wer im Supermarkt aus dem Licht und der Musik heraustreten muss, lebt vermutlich mit dem, was wir in diesem Buch einen dünnen Reizfilter nennen. Im Hauptbuch zur Reizüberflutung wird das genauer beschrieben. Hier reicht eine kurze Erinnerung: Es kann sich anfühlen, als müsste Ihr System mehr Sinnesreize gleichzeitig sortieren als das eines weniger empfindsamen Menschen. Das bedeutet nicht, dass Sie schwächer wären. Es bedeutet, dass Ihr Akku schneller leer ist.

Wenn Ihre Energie niedrig ist, kann selbst eine kleine zusätzliche Anforderung deutlich größer wirken, als sie es in einem ausgeruhten Zustand wäre. Eine Frage von der Kollegin, eine WhatsApp-Nachricht der Mutter, ein Gespräch mit der Nachbarin am Briefkasten. Für einen ausgeruhten Menschen ist das eine kleine Sache. Für einen Akku auf zwanzig Prozent ist es ein weiterer Tropfen.

Dazu kommt der Halbalarm. So nennen wir den Zustand, in dem das Nervensystem nicht mehr ganz ruhig, aber auch nicht voll alarmiert ist. Eine Art latente Wachsamkeit. Sie spüren das oft an Kleinigkeiten. Eine Tür fällt zu, und Ihre Schultern gehen für eine Sekunde hoch. Eine Mail mit dem Wort „dringend“ taucht auf, und Ihr Puls macht einen kleinen Sprung, bevor Sie überhaupt

gelesen haben, worum es geht. In diesem Zustand kann Ihr Körper neue Anforderungen schneller als Belastung einordnen und sucht eher den Weg des geringsten Widerstands. Und der geringste Widerstand ist in den allermeisten Fällen das Ja.

Warum? Weil ein Nein zunächst Energie kostet. Es bedeutet, eine kurze Spannung auszuhalten. Es bedeutet, die Reaktion des Gegenübers in Kauf zu nehmen. Es bedeutet, einen Satz zu formulieren, den Sie eigentlich nicht eingeübt haben. Ihr ermüdetes System rechnet schnell aus: Ja-Sagen ist jetzt kürzer, einfacher, freundlicher. Dass die Rechnung später kommt, in Form eines verlorenen Abends, eines schlecht geschlafenen Nachts oder eines diffusen Ärgers gegen sich selbst, taucht in dieser akuten Rechnung nicht auf. Bildlich gesagt reagiert das Nervensystem kurzfristig; die Erschöpfung spüren Sie meist erst später.

Manche Situationen sind für ein empfindsames System besonders teuer. Wir nennen sie High-Drain-Situationen. Lange Konferenzen mit vielen Stimmen. Familientreffen mit Kinderlärm und gleichzeitigen Gesprächen. Einkaufszentren am Samstagnachmittag. Telefonate, in denen das Gegenüber laut, schnell oder emotional spricht. Nach solchen Situationen ist Ihr Akku tiefer im roten Bereich als nach einem normalen Arbeitstag. Wer in dieser Verfassung um etwas gebeten wird, sagt fast automatisch zu, weil das Hirn keine Kapazität für die kleine Verhandlung mehr hat, die ein Nein darstellt. Genau in diesen Momenten sind die Sätze in diesem Buch am wertvollsten. Sie ersetzen die Verhandlung.

## Was Sie früh gelernt haben

Es gibt noch eine zweite Schicht. Viele Menschen, die heute mit dem Nein-Sagen kämpfen, haben in der Kindheit gelernt, freundlich und verfügbar zu sein. Sie wurden gelobt für Mitdenken, für Hilfsbereitschaft, für die Fähigkeit, die Stimmung im Raum zu lesen und auszugleichen. Das sind wertvolle Eigenschaften. Sie machen Sie zu einer guten Kollegin, einer aufmerksamen Partnerin, einer verlässlichen Freundin. Vermutlich sind diese Eigenschaften ein Teil dessen, weshalb andere Menschen Sie schätzen.

Was in diesem Lernpaket meist fehlt, ist die Übung im höflichen Nein. Wer immer mitgemacht hat, hat selten gehört, wie ein freundliches Nein klingt. Wer nie gesehen hat, wie ein Erwachsener ruhig und ohne Drama eine Bitte ablehnt, hat keinen inneren Modellsatz, auf den er zurückgreifen kann. Wenn Sie heute also kein Nein über die Lippen bringen, ist das selten ein Charakterproblem. Es ist häufig schlicht ein Mangel an Übung und an verfügbaren Sätzen. Beides lässt sich nachholen, in jedem Alter.

Hier ist es uns wichtig, dass Sie etwas hören: Es geht in diesem Buch nicht darum, Eltern oder Erziehung verantwortlich zu machen. Wir alle haben gelernt, was wir gelernt haben, und meistens hatten die Erwachsenen um uns herum gute Gründe oder schlicht selbst keine besseren Modelle. Es geht hier nicht um Schuld, sondern um Werkzeuge. Sie haben damals ein Werkzeug nicht bekommen. Sie können es sich heute aneignen.

Wichtig ist außerdem, dass Höflichkeit und Nein-Sagen keine Gegensätze sind. Im Gegenteil: Ein freundliches, klares Nein ist oft die höflichere Antwort als ein zähes, verbindliches Ja, das später stillschweigend gebrochen wird. Ein Ja, das man im Auto

auf dem Heimweg schon nicht mehr meint, hilft niemandem. Es belastet Sie, und es lässt das Gegenüber im Unklaren, ob Sie wirklich kommen, wirklich helfen, wirklich da sein werden. Ein klares Nein ist verlässlicher als ein wackeliges Ja.

## **Die unterschätzte Wahrheit**

Hier kommt der Punkt, den die meisten Menschen unterschätzen. Jedes unausgesprochene Nein verschwindet nicht einfach. Es wandert mit. Es macht sich klein im Kopf, taucht abends wieder auf, mischt sich in Ihren Schlaf. Manchmal kommt es als Reizbarkeit zurück, manchmal als Erschöpfung, manchmal als das Gefühl, neben sich zu stehen.

Stellen Sie sich Ihren Tag als einen Rucksack vor. Jedes Ja, das eigentlich ein Nein war, ist ein kleiner Stein, den Sie sich in den Rucksack legen. Einer fällt nicht auf. Drei sind spürbar. Sieben tragen Sie am Abend nach Hause, zusätzlich zu der ohnehin schon wachen Wahrnehmung. Zehn lassen Sie morgens schon erschöpft aufstehen. Es ist nachvollziehbar, wenn solche inneren Lasten Ihren Schlaf belasten können. Es ist nachvollziehbar, wenn Sie schon vor dem Frühstück gereizter sind als sonst.

Deshalb ist Nein-Sagen für empfindsame Menschen keine Frage des Charakters, sondern eine Frage der Akku-Pflege. Ein freundlich gesagtes Nein am Vormittag kann Ihnen am Abend spürbar Energie sparen. Ein klares „heute nicht“ am Telefon kann am Sonntag den Unterschied zwischen Ruhe und Erschöpfung machen. Jedes Mal, wenn Sie ein Nein dort lassen, wo es hingehört, halten Sie Energie zurück, die Sie sonst in den Rucksack gelegt

hätten. Diese Energie steht dann am Abend bereit, für das, was Ihnen wirklich wichtig ist.

## **Was dieses Buch vorhat**

Dieses Heft will Sie nicht zu einem anderen Menschen machen. Es will Ihnen keinen forschen Auftrittsstil aufdrängen, der nicht zu Ihnen passt. Es will Ihnen auch nicht beibringen, kühl oder distanziert zu werden. Wer empfindsam ist, soll empfindsam bleiben. Das ist ein Pluspunkt, kein Mangel.

Was dieses Heft tun will, ist konkreter. Im nächsten Kapitel finden Sie die Bausteine, aus denen ein gutes Nein meistens gebaut ist. Vier Elemente, mehr nicht. Wenn Sie diese Bausteine kennen, können Sie aus jeder Situation einen passenden Satz formen. Im dritten, vierten und fünften Kapitel folgen dann jeweils zehn konkrete Sätze für Beruf, Familie und Freundeskreis, dazu kurze Szenen, in denen Sie sehen, wie ein Satz wirkt, wenn das Gegenüber zurückfragt. Im sechsten Kapitel geht es um die Momente, in denen ein Nein zunächst nicht akzeptiert wird, und darum, wie Sie ruhig bleiben.

Eines vorneweg: Es ist nicht nötig, die dreißig Sätze auswendig zu lernen. Es reicht, wenn Sie zwei oder drei finden, die zu Ihnen passen, und diese im Kopf einüben. Mit Wiederholung werden sie Ihnen leichter über die Lippen gehen. Nach einer Weile werden Sie merken, dass Ihr Abend ruhiger ist als früher. Irgendwann werden Sie auf der Bahnfahrt nach Hause vielleicht nicht mehr denken: „Warum habe ich nicht einfach Nein gesagt?“

Sondern: „Heute war es leichter.“

# Kapitel 2: Die Bausteine eines guten Nein

## Vier Bausteine

Wenn man sich viele höfliche, klare Nein-Sätze nebeneinanderlegt, fällt etwas auf. Sie sehen unterschiedlich aus, sie klingen unterschiedlich, sie kommen aus verschiedenen Munden. Und trotzdem haben sie meistens dieselbe Bauweise. Vier kleine Elemente, in der Regel in dieser Reihenfolge:

1. Eine kurze Anerkennung des Anliegens.
2. Eine klare Ablehnung ohne Entschuldigungsschleife.
3. Ein knapper, ehrlicher Grund oder ein bewusster Verzicht auf Begründung.
4. Optional ein Angebot oder eine Brücke.

Mehr braucht es selten. Wer diese vier Bausteine kennt, kann fast jeden Satz aus den nächsten Kapiteln an die eigene Sprache anpassen, ohne die Wirkung zu verlieren. Schauen wir uns die Bausteine im Einzelnen an, jeweils mit einem kleinen Beispiel.

Die Anerkennung steht zuerst, weil sie dem Gegenüber zeigt, dass Sie zugehört haben. Ein „Danke, dass du fragst“, ein „Ich verstehe, dass das jetzt dringend ist“, ein „Schön, dass ihr mich dabei haben wollt“. Diese kleine Geste kostet nichts und nimmt der folgenden Ablehnung ihre Härte. Wichtig: die Anerkennung ist kein Lob für die Bitte und auch keine Zustimmung. Sie ist eine

Quittung, dass die Bitte angekommen ist. Wer hier zu viel macht, bringt sich selbst in Bedrängnis. Ein Halbsatz reicht. Ein konkretes Beispiel: „Ich verstehe, dass das gerade schwierig für euch ist“, gefolgt von dem eigentlichen Nein. Sie hören in diesem Halbsatz nicht „ich helfe gleich“, sondern „ich habe gehört, was du sagst“.

Die klare Ablehnung folgt unmittelbar. Sie ist der Kern des Satzes und sie braucht den ganzen Mut, den ein Nein eben braucht. Häufig genügt schon ein einzelnes Wort: „leider nicht“, „heute nicht“, „diese Woche nicht“. Vermeiden Sie alles, was diese Aussage verwässert. Kein „eigentlich“, kein „so richtig nicht“, kein „eher schwierig“. Solche Worte hören sich höflich an, sie öffnen aber gedankliche Türen, durch die Ihr Gegenüber gleich wieder hereinkommen wird. Vergleichen Sie: „Eigentlich passt es heute eher nicht so gut“ klingt wie eine offene Verhandlung. „Heute geht es nicht“ ist eine Aussage. Beide Sätze sind höflich. Nur einer ist klar.

Der dritte Baustein ist die Begründung, oder eben der bewusste Verzicht darauf. Wenn Sie einen Grund nennen, halten Sie ihn knapp und ehrlich. Ein Halbsatz reicht. „Ich habe heute schon zwei wichtige Termine“, „mein Kalender ist diese Woche voll“, „ich brauche heute Abend eine ruhige Stunde“. Lange Erklärungen schwächen Ihr Nein, weil sie wie Verteidigung klingen. Wenn Sie keinen Grund nennen wollen, dann tun Sie es bewusst und ohne Schuldgefühl. „Diese Woche passt es nicht“ ist ein vollständiger Satz. Sie schulden niemandem automatisch eine Begründung für ein Nein im Privaten oder für ein Nein zu einer freiwilligen Zusatzaufgabe. Eine kleine Faustregel: je näher Ihnen die Person steht, desto eher reicht ein Satz ohne Begrün-

dung, weil das Vertrauen die Lücke füllt. Bei beruflichen Anfragen ist eine knappe Begründung dagegen oft hilfreich, damit das Gegenüber planen kann.

Der vierte Baustein ist optional und macht das Nein freundlicher, ohne es zu schwächen. Eine Brücke. Ein Angebot, das in Ihren Rahmen passt. „Lass uns nächste Woche neu schauen.“ „Ich kann Ihnen am Donnerstag eine halbe Stunde anbieten.“ „Ich helfe gerne, aber erst nach den Ferien.“ Wichtig: bieten Sie nur an, was Sie wirklich tun können und wollen. Eine Brücke, die Sie später nicht halten, kostet mehr als gar keine. Lassen Sie die Brücke lieber weg, wenn Sie unsicher sind. Ein klares Nein ohne Brücke ist freundlicher als ein vorgeschobenes Angebot, das Sie hinterher zurückziehen oder vergessen.

Wenn Sie diese vier Bausteine zusammensetzen, ergibt sich ein typischer kurzer Satz, der wie ein einziger Atemzug klingt: „Danke für die Frage. Ich kann das diese Woche nicht übernehmen, mein Kalender ist voll. Lass uns nächsten Donnerstag noch einmal schauen.“ Anerkennung, Ablehnung, Grund, Brücke. Vier Elemente, ein Satz, zehn Sekunden. Mehr ist meistens nicht nötig.

## **Die häufigsten Fehler**

Wenn Nein-Sätze nicht funktionieren, dann meist nicht, weil das Nein zu hart war. Sondern weil eines der folgenden Muster mit-schwingt.

- Zu lange Begründung. Wer fünf Sätze rechtfertigt, lädt zur Diskussion ein. Das Gegenüber findet in einer langen Be-

gründung schnell den Punkt, an dem es einhaken kann. Halten Sie die Begründung kurz, oder lassen Sie sie weg.

- Vermeintlich höfliche Lügen. „Ich melde mich noch“, obwohl Sie wissen, dass Sie sich nicht melden werden. „Ich überlege es mir“, obwohl Sie schon entschieden haben. Solche Sätze fühlen sich im Moment leichter an, sie machen aber später Stress. Sie tragen die Last der nicht eingehaltenen Aussage mit sich herum, und das Gegenüber wartet auf eine Antwort, die nie kommt.
- Frage statt Aussage. „Wäre es vielleicht okay, wenn ich diesmal nicht komme?“ Eine solche Frage gibt die Entscheidung an das Gegenüber zurück, obwohl Sie sie schon getroffen haben. Sagen Sie stattdessen: „Ich komme diesmal nicht.“
- Eine Entschuldigung vor dem Nein. „Es tut mir so leid, ich weiß, das ist blöd, aber ...“ Solche Eröffnungen schwächen Ihre Aussage, bevor sie begonnen hat. Eine kurze Anerkennung ja, eine ausgedehnte Entschuldigung nein.
- Zu viele Worte. Manche Nein-Sätze versinken in einer Wolke aus Floskeln, in der das eigentliche Nein nicht mehr zu finden ist. Das Gegenüber bleibt zurück mit dem Eindruck, dass „irgendetwas dagegen spricht“, aber ohne klare Antwort. Lieber ein kurzer Satz, der sitzt.

Wenn Sie eines dieser Muster bei sich erkennen, ist das kein Anlass zur Selbstkritik. Es ist ein Hinweis darauf, an welcher Schraube Sie als Erstes drehen können. Bei den meisten Menschen, die zu schnell Ja sagen, kommt im Übrigen mehr als eines dieser Muster vor. Lange Begründung plus Frage statt Aussage

ist eine besonders häufige Kombination. Entschuldigung plus zu viele Worte eine andere. Wer das bei sich beobachtet, hat schon den ersten Schritt getan: das Muster ist sichtbar geworden, und damit lässt es sich verändern.

Eine ehrliche Notiz noch: kein Mensch beherrscht alle vier Bausteine sofort. Es genügt, sich zwei davon vorzunehmen und in einer Woche bewusst zu üben. In den nächsten Kapiteln sehen Sie, wie die Bausteine in echten Situationen klingen.

## **Der kürzere Weg**

Manchmal reicht ein einziger Satz, ohne Anerkennung, ohne Begründung, ohne Brücke. Vor allem in zwei Lagen.

Erstens: in wirklich einfachen Situationen. Eine Kollegin fragt, ob Sie noch schnell etwas Drittes übernehmen, das offensichtlich nicht zu Ihrem Aufgabengebiet gehört. „Da bin ich raus, das ist nicht mein Bereich.“ Punkt. Kein Drama, kein Konflikt.

Zweitens: in Wiederholungen. Wenn Sie einer Person schon zweimal eine ausführliche Begründung gegeben haben und sie fragt zum dritten Mal nach, dann ist die kurze Variante höflicher als die ausführliche. „Heute nicht.“ Mehr braucht es nicht. Sie haben das ausführliche Nein bereits gesagt; Sie sind nicht verpflichtet, es jedes Mal neu zu erfinden.

Der kürzere Weg ist kein harter Weg. Er ist ein klarer Weg. Wer das einübt, merkt nach einer Weile, wie viel Energie er einspart.

Eine Einschränkung dazu: in emotional aufgeladenen Momenten, etwa wenn ein Kind enttäuscht ist oder ein Partner sich übergangen fühlt, ist der kürzere Weg meist nicht der richtige. Hier

hilft die volle Bauweise mit Anerkennung. Den kurzen Satz heben Sie sich für ruhige, sachliche Lagen auf, in denen klare Worte das Gespräch entlasten statt zu verschärfen.

## **Tonfall trägt mehr als Wortwahl**

Eine Beobachtung, die viele empfindsame Menschen überrascht: das genaue Wort spielt oft eine kleinere Rolle, als Sie denken. Was wirklich wirkt, ist Tonfall, Atem und Mimik.

Ein „heute nicht“, das ruhig, mit Augenkontakt und einem leichten Lächeln gesagt wird, klingt freundlich. Dasselbe „heute nicht“, hastig herausgepresst, mit gesenktem Blick und unsicherer Stimme, klingt nach schlechtem Gewissen, nach Konflikt, nach „bitte überreden Sie mich“. Das Gegenüber liest beides in Sekunden. Stellen Sie sich zwei Versionen desselben Satzes vor: einmal in normaler Sprechgeschwindigkeit, einmal hastig. Allein der Unterschied im Tempo verändert die Wirkung.

Daraus folgt etwas Praktisches. Üben Sie Ihre Sätze nicht nur im Kopf, sondern auch laut. Vor dem Spiegel, im Auto, beim Geschirrspülen. Der Körper braucht ein paar Wiederholungen, bis ein neuer Satz sich nicht mehr fremd anfühlt. Atmen Sie zwischen Anerkennung und Ablehnung einmal kurz aus. Halten Sie nach dem Nein einen Moment Stille, statt sofort weiterzureden. Ein kurzer Moment der Stille wirkt selbstsicher; das nervöse Nachschieben von Worten wirkt unsicher.

Wenn Sie sich nicht sicher sind, wie ein Satz wirkt, hilft eine vertraute Person. Bitten Sie sie, Ihnen kurz zuzuhören und ehrlich zu sagen, wie der Satz angekommen ist. Oft lernt man in fünf Minuten Übung mehr als in einer Stunde Nachdenken.

## **Eine kleine Schreib-Übung**

Bevor Sie weiterlesen, schlagen wir Ihnen eine kurze Übung vor. Nehmen Sie einen Stift, ein Notizheft oder das Notizprogramm auf dem Telefon. Zehn Minuten reichen.

Schritt eins: Denken Sie an drei Situationen aus den letzten Wochen, in denen Sie Ja gesagt haben, obwohl Sie eigentlich Nein meinten. Eine aus dem Beruf, eine aus der Familie, eine aus dem Freundeskreis, falls möglich. Schreiben Sie jede Situation in einem Satz auf.

Schritt zwei: Formulieren Sie für jede Situation einen Nein-Satz nach den vier Bausteinen. Anerkennung, Ablehnung, kurzer Grund oder bewusster Verzicht, optional eine Brücke. Schreiben Sie ruhig zwei oder drei Varianten je Situation. Wählen Sie am Ende die Variante, die sich am ehesten nach Ihrer eigenen Stimme anhört.

Schritt drei: Lesen Sie Ihre drei Sätze einmal laut vor. Spüren Sie, wo es noch hakt. Wo klingt der Satz nach Ausrede, wo nach Verteidigung, wo nach echtem Nein? Bessern Sie nach. Drei Durchgänge reichen.

Diese drei Sätze sind Ihr Anfang. Sie sind kein Vertrag und kein Skript. Sie sind drei Werkzeuge, die Sie ab heute in der Hand haben. Wenn die nächste Bitte kommt, die nicht passt, wissen Sie ungefähr, wie Sie antworten könnten. Das genügt.

Ein Tipp zum Wiederlesen: Holen Sie diese drei Sätze in zwei Wochen noch einmal hervor. Prüfen Sie, ob sie sich noch richtig anfühlen oder ob Sie sie inzwischen anders formulieren würden. Sätze verändern sich mit der Übung. Das ist ein gutes Zeichen.

## **Wie es weitergeht**

Die folgenden drei Kapitel bauen auf diesen Bausteinen auf. Im Beruf-Kapitel, im Familien-Kapitel und im Freundeskreis-Kapitel finden Sie jeweils zehn konkrete Sätze, dazu kurze Reaktions-Szenen für die Momente, in denen das Gegenüber zurückfragt. Wer die Bausteine im Kopf hat, kann jeden vorgegebenen Satz an die eigene Situation anpassen, ohne dass die Wirkung verloren geht.

Sie werden merken: nach ein paar Wiederholungen werden die Bausteine fast unsichtbar. Sie sagen einen Satz, und der Satz sitzt, und Sie wissen nicht mehr genau, welcher Baustein gerade an welcher Stelle stand. Das ist genau der Punkt, an dem das höfliche Nein ein Teil von Ihnen geworden ist.

# Kapitel 3: Nein im Beruf

## Warum berufliches Nein-Sagen besonders schwer ist

Im Beruf hat ein Nein eine zusätzliche Schicht. Es geht nicht nur um die einzelne Bitte, sondern um das Bild, das von Ihnen gezeichnet wird. Sind Sie eine, die mitzieht? Sind Sie verlässlich? Sind Sie ein „Teamplayer“? Diese Fragen schwingen mit, wenn die Kollegin in der Tür steht oder die Vorgesetzte in der Mittagspause anfragt. Wer empfindsam ist, hört diese Fragen besonders deutlich. Und wer empfindsam ist, will sie meistens auch positiv beantworten.

Das ist verständlich. Es ist aber nicht ohne Preis. Wer dauerhaft mehr übernimmt, als der eigene Akku verträgt, wird langfristig nicht der zuverlässige Mensch, sondern der erschöpfte Mensch. Spät am Tag werden die Fehler häufiger, die Mails kürzer, die Geduld dünner. Genau das, was Sie eigentlich vermeiden wollen, tritt ein. Aus Sicht des Teams ist eine Kollegin, die zwei Aufgaben sauber erledigt, oft wertvoller als eine Kollegin, die fünf Aufgaben mit halber Aufmerksamkeit annimmt.

Hinzu kommt: berufliche Nein-Sätze brauchen meistens einen anderen Ton als private. Im Privaten reicht oft eine Anerkennung und ein klares „heute nicht“. Im Beruf hilft es, eine kurze sachliche Begründung mitzuliefern, weil das Gegenüber meistens weiterplanen will. Das macht das Nein nicht länger, nur konkreter. Im Idealfall ist die Begründung ein Satzteil und kein Absatz.

Die folgenden zehn Sätze sind nicht Vorlagen, die Sie auswendig lernen sollen. Sie sind Beispielsätze für typische Situationen am Arbeitsplatz. Lesen Sie sie, suchen Sie sich zwei oder drei aus, die zu Ihrer Stimme passen, und passen Sie sie an. Hinter jedem Satz steht eine kurze Szene und ein Halbsatz, was Sie an dem Satz verändern können. Manche der Sätze sind eher für die Beziehung zu Vorgesetzten gedacht, andere für Kolleginnen oder Kunden. Wenn ein Satz für Ihre Position gerade nicht passt, lesen Sie weiter; es kommen noch neun andere.

## **Zehn Sätze für den Berufsalltag**

### **Satz 1**

„Heute geht das nicht mehr, ich nehme es morgen früh als Erstes.“

Mini-Szene: Es ist sechzehn Uhr dreißig, die Mail Ihrer Vorgesetzten kommt mit der Bitte, eine kleine Auswertung „noch heute“ zu schicken. Sie schauen auf die Uhr. Sie wissen, dass Sie es schaffen würden, aber nur, indem Sie eine Stunde länger bleiben und Ihren Abend opfern. Diese Antwort verschiebt die Aufgabe sauber, ohne sie abzuwehren. Wichtig: nennen Sie eine konkrete Uhrzeit oder Tageszeit. „Morgen früh als Erstes“ ist verbindlich, „irgendwann morgen“ ist es nicht. Anpassen lässt sich der Satz mit der Zeitangabe: „bis Donnerstagmittag“ oder „in den ersten zwei Stunden morgen“. Ein zusätzlicher Hinweis: wenn die Aufgabe wirklich heute fertig sein muss, würde die Vorgesetzte das in der Antwort sagen. Wenn die Antwort lautet „okay, dann morgen“, war es nicht so dringend, wie es zunächst klang.

## Satz 2

„Ich kann das übernehmen, dann muss aber Punkt X warten. Welcher der beiden hat Vorrang?“

Mini-Szene: Eine neue Aufgabe landet zusätzlich auf Ihrem Tisch, obwohl Ihre Liste schon voll ist. Statt zu protestieren oder stillschweigend Überstunden einzuplanen, geben Sie die Priorisierung an die Führungskraft zurück. Das ist kein Nein im strengen Sinn, es ist ein Nein zu „beides gleichzeitig in voller Qualität“. Vorgesetzte verstehen diese Logik fast immer, weil sie in derselben Logik denken. Anpassen lässt sich der Satz mit dem Bezug auf konkrete Aufgaben: „dann muss die Auswertung für Frau Schneider warten“. Eine kleine Variante: wenn Sie den Bereich gut kennen, können Sie die Priorisierung selbst vorschlagen statt sie zurückzugeben. „Ich übernehme das, ich verschiebe dafür die Auswertung um zwei Tage. Ist das in Ordnung?“ Damit zeigen Sie Mitdenken und behalten gleichzeitig die Kontrolle über Ihren Tag.

## Satz 3

„Das passt zeitlich gerade nicht, ich melde mich am Donnerstag bei Ihnen.“

Mini-Szene: Ein Kunde oder eine externe Person fragt nach einem Telefonat „kurz heute noch“. Sie sind mitten in einer anderen Aufgabe. Statt vage zu vertrösten („mal schauen“, „ich versuche es“), geben Sie einen sauberen Termin. Das wirkt verlässlicher als ein zähes Ja, weil das Gegenüber jetzt planen kann. Anpassen lässt sich der Satz mit dem Datum und dem Kanal: „ich rufe Sie am Donnerstag zwischen zehn und elf an“. Wichtig ist, dass der Termin realistisch ist. Lieber „nächste Woche Dienstag“

als „morgen“, wenn Ihr morgiger Tag schon eng ist. Ein eingehaltener Termin am Dienstag baut mehr Vertrauen auf als ein gebrochener Termin am Mittwoch.

#### **Satz 4**

„Lassen Sie mich kurz prüfen, ich gebe Ihnen heute Nachmittag Bescheid.“

Mini-Szene: Eine Anfrage kommt im Vorbeigehen, im Aufzug oder per Chat. Sie spüren den Reflex, sofort Ja zu sagen, weil das Gegenüber wartet. Dieser Satz schiebt eine Pufferzeit ein. In dieser Pufferzeit können Sie ruhig prüfen, ob die Anfrage in Ihren Tag passt, und gegebenenfalls ein Nein vorbereiten. Wichtig: halten Sie den zugesagten Rückmeldezeitpunkt ein. Sonst wird aus dem Puffer ein vermeintlich höfliches Hinhalten. Anpassen lässt sich der Satz mit dem Zeitfenster: „bis morgen Mittag“, „in einer halben Stunde“. Der Trick funktioniert, weil er Ihnen eine Atempause verschafft, in der Ihr Nervensystem von Halbalarm in einen ruhigeren Zustand zurückgehen kann. Aus diesem ruhigeren Zustand fällt es leichter, eine kluge Antwort zu formulieren.

#### **Satz 5**

„Ich bin in dem Thema nicht die richtige Adresse. [Name] kennt sich besser aus.“

Mini-Szene: Eine Anfrage betrifft ein Themengebiet, in dem Sie sich nicht zuständig fühlen oder nicht die volle Kompetenz haben. Statt sich aus Höflichkeit hineinziehen zu lassen, leiten Sie höflich weiter. Wichtig ist die Form: keine Schuldaufladung („das musst du schon Frau Schmidt fragen“), sondern eine sachliche Empfehlung. Anpassen lässt sich der Satz mit der Alternative:

„die Personalabteilung weiß das genau“ oder „das Team von Herrn Müller hat den Überblick“. Wenn Sie sich nicht sicher sind, wer die richtige Person ist, sagen Sie das ruhig: „Ich bin nicht sicher, wer das aktuell verantwortet. Ich frage kurz nach und melde mich.“ Damit lassen Sie das Gegenüber nicht im Regen stehen, ohne sich selbst zuständig zu machen.

### **Satz 6**

„Für das Meeting bin ich nicht erforderlich, ich lese das Protokoll.“

Mini-Szene: Eine Einladung zu einem Meeting kommt herein, in dem Sie keinen aktiven Beitrag leisten. Eine Stunde Ihres Tages, eine Stunde Ihres Akkus. Dieser Satz erlaubt einen bewussten Rückzug aus einem reizigen Termin, ohne unverbindlich zu wirken. Sie signalisieren, dass Sie sich informieren werden, nur eben asynchron. Anpassen lässt sich der Satz, wenn Sie unsicher sind: „falls ich gebraucht werde, sagen Sie kurz Bescheid, sonst lese ich das Protokoll“. Der Satz funktioniert besonders gut, wenn er rechtzeitig kommt, also bei der Annahme der Einladung, nicht erst zehn Minuten vor dem Termin. Wer früh klar sagt, dass eine Anwesenheit nicht erforderlich ist, wirkt strukturiert, nicht abweisend.

### **Satz 7**

„Ich nehme heute keine zusätzlichen Aufgaben mehr an, sonst leidet die Qualität.“

Mini-Szene: Es ist Donnerstagnachmittag, Ihr Kalender ist voll, eine weitere Bitte kommt herein. Dieser Satz verbindet das Nein mit einem Argument, das Vorgesetzte und Kolleginnen direkt ver-

stehen, weil es nicht um Ihre Befindlichkeit geht, sondern um das Ergebnis. „Sonst leidet die Qualität“ ist ein Argument, das im beruflichen Kontext sticht. Anpassen lässt sich der Satz mit der Begründung: „sonst wird das Protokoll fehlerhaft“ oder „sonst geht der Kunde in der Hektik unter“. Eine wichtige Nuance: dieser Satz funktioniert nur, wenn Sie ihn nicht jeden Tag verwenden. Wer das Argument einmal pro Woche bringt, wird ernst genommen. Wer es täglich bringt, wird zur Person, die immer Qualitätsprobleme hat.

### **Satz 8**

„Diese Frage besprechen wir besser in einem Termin als nebenbei.“

Mini-Szene: Eine Kollegin kommt mit einer komplexeren Frage an Ihren Schreibtisch, während Sie konzentriert an etwas anderem arbeiten. Eine ad hoc geführte Antwort wäre halbgar, frisst aber trotzdem Ihre Konzentration. Dieser Satz verlegt das Gespräch in ein Format, in dem es ordentlich bearbeitet werden kann. Anpassen lässt sich der Satz mit einem konkreten Vorschlag: „lass uns morgen früh fünfzehn Minuten dafür einplanen“. Eine schöne Variante für den Chat oder die Mail: „das ist eine wichtige Frage, ich antworte dir am Nachmittag in Ruhe“. Beides signalisiert: Ich nehme dich ernst, und genau deshalb möchte ich nicht zwischen Tür und Angel antworten.

### **Satz 9**

„Nach achtzehn Uhr bin ich nicht mehr erreichbar, außer es brennt.“

Mini-Szene: Eine Mail kommt am Abend herein, mit subtiler Erwartung einer Antwort. Oder eine Kollegin schreibt im Chat „bist du noch da?“. Dieser Satz, einmal klar gesetzt und dann ruhig wiederholt, schützt Ihren Abend. Wichtig ist die Ausnahme („außer es brennt“), die das Bild eines vernünftigen, kooperativen Menschen aufrechterhält. Anpassen lässt sich der Satz mit der Uhrzeit: „nach siebzehn Uhr dreißig“, oder mit dem Kanal: „auf Mails antworte ich erst am nächsten Werktag“. Damit der Satz wirkt, brauchen Sie keine offizielle Ankündigung im Team-Meeting. Es reicht, wenn Sie selbst danach handeln. Wenn Sie diese Grenze konsequent halten, kann sich Ihre Umgebung nach und nach darauf einstellen, oft ohne dass jemand laut darüber redet.

#### **Satz 10**

„Da bin ich raus, das ist nicht mein Bereich.“

Mini-Szene: Eine Bitte taucht auf, die mit Ihrem Aufgabengebiet schlicht nichts zu tun hat. Hier braucht es weder Begründung noch Brücke. Ein klarer, kurzer Satz. Manchmal ist er die freundlichste Antwort, weil er das Gegenüber schnell zur richtigen Person weiterführt. Anpassen lässt sich der Satz nach Härtegrad: „das fällt nicht in meine Zuständigkeit“ ist etwas formeller, „dafür bin ich nicht zuständig, sorry“ etwas weicher. Achten Sie auf den Tonfall. Mit ruhiger Stimme klingt der Satz sachlich. Hastig oder gereizt gesprochen klingt er abweisend. Üben Sie ihn ruhig einmal still mit, bevor Sie ihn das erste Mal laut verwenden.

## **Drei Reaktions-Szenarien**

Was passiert, wenn das Gegenüber nicht nickt und „okay“ sagt, sondern zurückfragt? Die folgenden drei Mini-Szenen zeigen, wie Sie freundlich bei Ihrer Linie bleiben.

### **Wenn die Vorgesetzte zurückfragt**

Sie haben Satz 7 gesagt: „Ich nehme heute keine zusätzlichen Aufgaben mehr an, sonst leidet die Qualität.“ Ihre Vorgesetzte schaut Sie an und sagt: „Aber das ist doch nur eine kleine Sache, das geht doch.“

Atmen Sie einmal kurz aus. Wiederholen Sie ruhig dieselbe Linie, ohne neue Argumente zu erfinden: „Ich verstehe, dass es klein wirkt. In meinem heutigen Plan würde es trotzdem genau das verschieben, was ohnehin auf der Kippe steht. Wenn es Vorrang haben soll, sagen Sie mir, was ich dafür zurückstellen kann.“ Damit bleiben Sie freundlich, gehen nicht in den Verteidigungsmodus und geben die Entscheidung sauber zurück. In der Regel folgt entweder ein Rückzug der Bitte oder eine echte Priorisierung. Beides hilft Ihnen. Wichtig ist der ruhige Ton: keine Ironie, kein Seufzer, kein „immer das Gleiche“. Eine sachliche, freundliche Stimme macht den Unterschied zwischen „kooperativ und klar“ und „bockig“.

### **Wenn der Kollege Druck macht**

Sie haben Satz 4 oder Satz 8 gesagt. Der Kollege steht trotzdem weiter an Ihrem Schreibtisch, schaut auf die Uhr, sagt „aber das ist doch in fünf Minuten erledigt“.

Druck ist ein Reiz wie jeder andere. Ihr Reflex wird sein, ihn aufzunehmen, um den Reiz schneller verschwinden zu lassen. Ge-

nau das tun Sie nicht. Benennen Sie den Druck kurz, ohne ihn aufzunehmen: „Ich höre, dass es eilig ist. In fünf Minuten ist es bei mir trotzdem nicht möglich. Schreiben Sie mir die Frage kurz per Mail, ich antworte am Nachmittag.“ Sie haben gehört, was er gesagt hat, und Sie sind trotzdem bei Ihrer Linie geblieben. Das nimmt dem Druck die Kraft. Falls der Kollege noch einmal nachsetzt, reicht die kürzeste Variante: „nicht jetzt, am Nachmittag“. Es ist nicht nötig, jedes Mal die ganze Erklärung zu wiederholen. Wiederholung ohne neue Argumente ist eine Form von Höflichkeit.

### **Wenn die Kundin emotional wird**

Eine Kundin am Telefon ist enttäuscht, vielleicht verärgert. Sie hat Sie um etwas gebeten, das Sie nicht zusagen können. Ihr Tonfall wird schärfer.

Hier ist die Versuchung am größten, doch noch ein „mal schauen“ einzustreuen, nur um die Spitze zu glätten. Halten Sie inne. Zeigen Sie Empathie, ohne deshalb zuzusagen: „Ich verstehe, dass das ärgerlich ist, gerade wenn Sie damit gerechnet hatten. Es bleibt trotzdem so, wie ich es Ihnen gerade gesagt habe. Was ich Ihnen anbieten kann, ist Folgendes ...“ und dann nennen Sie das, was wirklich möglich ist. Empathie und Nein gehören zusammen. Sie schließen sich nicht aus. Im Gegenteil: ein Nein, das die Enttäuschung der anderen Seite würdigt, ist meist leichter zu akzeptieren als ein Nein, das ohne Wärme kommt. Falls die Kundin weiter verärgert bleibt, ist das nicht Ihr Versagen. Manchmal braucht ein Nein einfach Zeit, bis es ankommt.

## **Was Sie aus diesem Kapitel mitnehmen**

Suchen Sie sich aus diesen zehn Sätzen zwei aus, die in Ihrem Berufsalltag besonders oft passen würden. Schreiben Sie sie auf einen kleinen Zettel oder in Ihre Notiz-App. Lesen Sie sie morgens vor der ersten Mail einmal durch. Mehr brauchen Sie nicht. In der Woche, in der Sie das tun, werden Sie merken, dass die Sätze schneller verfügbar sind, wenn die nächste Anfrage kommt. Sie werden auch merken, dass Ihr Akku am Abend voller ist, ganz ohne dass Sie weniger geleistet hätten.

Im nächsten Kapitel geht es um die Familie, in der ein Nein noch eine andere Schicht hat: die der Schuldgefühle. Auch dort gibt es zehn konkrete Sätze und drei Reaktions-Szenen.

# Kapitel 4: Nein in der Familie

## Warum Nein-Sagen in der Familie besonders schwer ist

In der Familie hat ein Nein eine Schicht, die im Beruf fehlt: das Schuldgefühl. Bei der Mutter, der Schwiegermutter, dem Partner, den Kindern, den Geschwistern schwingt fast immer eine zweite Frage mit. Bin ich, wenn ich Nein sage, eine schlechte Tochter? Eine zu strenge Mutter? Eine egoistische Partnerin? Diese Fragen kommen nicht aus heiterem Himmel. Sie sind in vielen Familien jahrzehntelang trainiert worden, oft ohne böse Absicht, einfach weil Familien so funktionierten.

Empfindsame Menschen spüren diese Fragen besonders unmittelbar. Die Stimmung am Esstisch, das kurze Schweigen am Telefon, der Blick des Kindes, das nicht versteht, warum jetzt nicht. All das wirkt unmittelbar auf Ihr Nervensystem ein. Es ist also nicht nur das Wort, das schwer ist. Es ist die Resonanz, die das Wort auslöst.

Ein wichtiger Hinweis vorab: Wenn Sie zu Ihrer eigenen Familie ein Nein nicht über die Lippen bringen, sind Sie keine schlechte Tochter, keine schlechte Mutter, kein schlechter Partner. Es bedeutet, dass Ihr System gelernt hat, in dieser Beziehung Frieden zu halten, manchmal auch um den Preis Ihrer eigenen Erschöpfung. Dieses Lernen lässt sich behutsam überschreiben. Behutsam, weil familiäre Beziehungen keine Arbeitsverhältnisse sind.

Sie können nicht gekündigt werden, und sie sollen es meistens auch nicht.

Die folgenden zehn Sätze sind also keine Befreiungs-Programme. Sie sind kleine, freundliche Werkzeuge, die helfen, in einer lang-jährigen Beziehung etwas mehr Luft zu schaffen. Lesen Sie sie in Ruhe. Suchen Sie sich zwei aus, die zu Ihnen und Ihrer Familie passen. Mehr brauchen Sie zum Anfangen nicht.

## **Zehn Sätze für den Familienalltag**

### **Satz 1**

„Ich kann diese Woche nicht zum Essen kommen, ich brauche einen ruhigen Sonntag.“

Mini-Szene: Der wöchentliche Familienanruf, immer am Freitag. „Kommt ihr Sonntag zum Mittag?“ Ihr Reflex sagt Ja, Ihr Akku weiß, dass Sonntag nach einer harten Woche kein Familienessen verträgt. Dieser Satz ist direkt und braucht keine ausufernde Erklärung. „Ich brauche einen ruhigen Sonntag“ ist ein vollständiger Grund. Anpassen lässt sich der Satz mit der Frequenz: „diese Woche nicht“ ist weicher als „die nächsten zwei Wochen nicht“. Ein Tipp: kündigen Sie gleich den nächsten Termin an, den Sie wirklich einhalten können. „Aber kommenden Sonntag gerne wieder.“ Damit nehmen Sie der Absage die Schärfe.

### **Satz 2**

„Wir kommen gerne zu Weihnachten, aber nur bis halb neun, dann sind wir zu Hause.“

Mini-Szene: Familienfeiern sind klassische High-Drain-Situationen. Viele Stimmen, Kinderlärm, lange Tische, Lichter-

ketten. Wenn Sie nicht gut nach acht Stunden funktionieren, ist es klüger, die Anwesenheit zu begrenzen, als sich zu völliger Erschöpfung zu zwingen oder ganz fernzubleiben. Dieser Satz kündigt das von vornherein an, freundlich und konkret. Anpassen lässt sich der Satz mit der Uhrzeit oder der Form: „wir bleiben zum Kaffee, aber nicht zum Abendessen“, „wir kommen am ersten Feiertag, am zweiten brauchen wir Ruhe“. Entscheidend ist, dass Sie die Grenze früh setzen. Eine angekündigte Grenze trifft niemanden, eine spontan im Mantel verkündete Grenze fühlt sich für die andere Seite wie Flucht an.

### **Satz 3**

„Ich liebe euch, und ich brauche heute Abend trotzdem für mich.“

Mini-Szene: Ihre Kinder oder Ihr Partner erwarten den gemeinsamen Abend. Sie spüren, dass Sie nicht da sind. Sie sind körperlich anwesend, aber innerlich auf Reserve. Ein Abend für sich, vielleicht im Schlafzimmer mit einem Buch, vielleicht ein Spaziergang, würde mehr für Sie tun als drei Stunden gemeinsames Fernsehen. Dieser Satz nennt beide Dinge gleichzeitig: die Liebe und das Bedürfnis. Er macht klar, dass das eine das andere nicht ausschließt. Anpassen lässt sich der Satz nach Adressat: „Mama braucht heute eine Stunde für sich, dann lese ich dir wieder vor.“ „Ich liebe dich, ich brauche heute Abend eine ruhige Stunde, dann sind wir uns wieder näher.“ Beides funktioniert.

### **Satz 4**

„Ich helfe gerne, aber nicht jetzt. Passt dir Donnerstagvormittag?“

Mini-Szene: Eine Schwester, ein Vater, ein erwachsenes Kind ruft an, mit einer Bitte um Hilfe, die nicht akut ist, aber sich akut anfühlt, weil sie spontan kommt. Statt im Reflex Ja zu sagen, verschieben Sie die Hilfe in einen Rahmen, der zu Ihrem Tag passt. Sie helfen weiterhin gerne, nur eben in einem ruhigen Fenster. Anpassen lässt sich der Satz mit dem Vorschlag: „Samstagnachmittag“, „Mittwochabend nach acht“, „Sonntagvormittag“. Wichtig ist, dass der Vorschlag konkret ist. Ein vages „demnächst“ wird in Familien selten ernst genommen.

### **Satz 5**

„Lass uns das in Ruhe besprechen, jetzt geht das gerade nicht.“

Mini-Szene: Mitten im Tag, mitten in einer anderen Aufgabe, kommt ein familiäres Thema auf, das schnell groß werden kann. Ein altes Missverständnis, eine Erbsache, eine Sorge ums Kind. Sie spüren, dass Sie diesem Thema im Moment nicht gerecht werden können, weil Ihr Akku zu leer ist. Dieser Satz vertagt das Gespräch in einen Rahmen, in dem Sie ruhig zuhören können. Wichtig ist die Verbindlichkeit: nennen Sie eine konkrete Zeit, sonst klingt der Satz wie Ausweichen. „Lass uns morgen Abend nach dem Essen telefonieren.“ Anpassen lässt sich der Satz nach Beziehung: „Schatz, lass uns das nach dem Zubettbringen besprechen“ ist konkreter als „später“.

### **Satz 6**

„Diese Entscheidung treffen wir als Eltern, nicht als Familie.“

Mini-Szene: Großeltern oder Geschwister mischen sich in eine Erziehungsfrage ein. Bildschirmzeit, Schlafzeiten, Süßigkeiten, Schulwechsel. Gut gemeint, aber nicht ihre Entscheidung. Dieser

Satz zieht freundlich, aber klar eine Generationengrenze. Er greift niemanden persönlich an, er benennt nur die Zuständigkeit. Anpassen lässt sich der Satz nach Situation: „Wir hören gerne, was du dazu denkst, entscheiden tun wir es als Eltern.“ Damit zeigen Sie Wertschätzung für den Rat, ohne ihn zu Ihrer Pflicht zu machen. Wichtig ist der Tonfall. Ohne Schärfe gesprochen wirkt der Satz wie eine sachliche Auskunft, nicht wie ein Konflikt.

### **Satz 7**

„Ich verstehe, dass dich das ärgert. Ich bleibe trotzdem dabei.“

Mini-Szene: Sie haben etwas Klares gesagt, und das Gegenüber reagiert ärgerlich. Vielleicht Ihr Vater, der eine Abendeinladung absagen muss, vielleicht Ihr Partner, der einen Plan für das Wochenende neu denken muss. Der Reflex ist, einzuknicken, um den Ärger schneller zu beenden. Dieser Satz tut etwas anderes: er erkennt den Ärger an und hält die eigene Linie. Beides gleichzeitig. Anpassen lässt sich der Satz mit dem Gefühl, das Sie wahrnehmen: „Ich verstehe, dass dich das enttäuscht“, „Ich verstehe, dass dich das überrascht“. Wichtig: Validierung ist kein Eingeständnis. Sie sagen nicht „du hast recht“. Sie sagen „ich sehe, was du fühlst“.

### **Satz 8**

„Wir machen das anders, und das ist okay.“

Mini-Szene: Es gibt in vielen Familien Traditionen, die nicht hinterfragt werden. Bestimmte Feiern, bestimmte Rituale, bestimmte Reise-Muster. Wenn Sie davon abweichen, ohne sich rechtfertigen zu müssen, ist dieser Satz nützlich. Er ist freundlich, kurz

und nicht angriffslustig. Er sagt im Kern: das ist eine Variante, kein Verstoß. Anpassen lässt sich der Satz nach Tradition: „Wir feiern Ostern dieses Jahr nur zu viert, und das ist für uns gerade richtig.“ „Wir fahren in den Sommerferien nicht zur Familie an die Nordsee, das ist okay so.“ Wenn jemand dann doch nachhakt, hilft die ruhige Wiederholung: „Ja, anders. Und für uns passt es.“

### **Satz 9**

„Ich kann dir das nicht abnehmen. Ich kann zuhören, wenn du willst.“

Mini-Szene: Ein nahes Familienmitglied kommt mit einer Sorge oder einem Problem, das Sie spüren, aber nicht lösen können. Eine Trennung, eine Krankheit, eine berufliche Krise. Wenn Sie versuchen, es für die andere Person zu lösen, übernehmen Sie eine Last, die Ihren eigenen Akku leert, ohne dass am Ende wirklich etwas gelöst wäre. Dieser Satz trennt zwei Dinge: Sie sind da, aber Sie sind nicht zuständig für die Lösung. Anpassen lässt sich der Satz nach Situation: „Ich kann dir die Entscheidung nicht abnehmen, aber ich begleite dich, wenn du willst.“ „Ich kann das nicht für dich regeln. Ich kann mit dir überlegen, wenn dir das hilft.“ Eine ehrliche Notiz: dieser Satz ist einer der schwersten in diesem Heft, weil er tief sitzt. Üben Sie ihn ruhig, bevor Sie ihn das erste Mal verwenden.

### **Satz 10**

„Heute ist mein Limit erreicht. Wir sprechen morgen weiter.“

Mini-Szene: Ein Gespräch hat sich hochgeschaukelt. Vielleicht mit dem Partner, vielleicht mit einem Geschwister, vielleicht mit einem Elternteil. Sie spüren, dass Sie gleich Dinge sagen werden,

die Sie morgen bereuen. Dieser Satz ist eine ehrliche Pause, keine Flucht. Wichtig ist, dass Sie das Gespräch wirklich am nächsten Tag wieder aufnehmen, sonst wird die Pause zur stummen Mauer. Anpassen lässt sich der Satz nach Tonfall: „Ich kann das gerade nicht mehr klar denken, lass uns morgen weiter reden.“ „Ich brauche jetzt eine Stunde, dann reden wir weiter.“ Eine kürzere Pause kann reichen, wenn Sie das Gespräch nicht ganz vertagen wollen, sondern nur einen Schritt zurücktreten müssen.

## **Drei Reaktions-Szenarien**

In familiären Beziehungen kommen Reaktionen oft mit mehr Emotion zurück als im Beruf. Das ist normal. Die folgenden drei Szenen zeigen, wie Sie freundlich bei Ihrer Linie bleiben, ohne in einen alten Streit zu rutschen.

### **Wenn die Mutter beleidigt reagiert**

Sie haben Satz 1 oder Satz 2 gesagt. Ihre Mutter macht eine Pause am Telefon. Dann sagt sie etwas wie: „Aha. Na gut. Wenn du keine Zeit für deine eigene Mutter hast.“

Atmen Sie einmal kurz aus. Der Reflex wird sein, sich zu rechtfertigen, eine längere Begründung nachzuschieben oder doch noch nachzugeben. Tun Sie keines der drei. Wiederholen Sie Ihren Satz ruhig, ohne neue Argumente zu liefern: „Ich verstehe, dass dich das enttäuscht. Diese Woche geht es nicht. Lass uns für nächsten Sonntag fest planen.“ Sie haben gehört, was sie gesagt hat, Sie haben Wärme gezeigt, und Sie sind bei Ihrer Linie geblieben. Falls die Mutter weiter beleidigt reagiert, lassen Sie es. Beleidigtsein ist kein Argument, dem Sie folgen müssten. In den meisten Fällen lichtet sich die Stimmung beim nächsten Anruf

wieder, vor allem wenn Sie den vorgeschlagenen Termin auch wirklich einhalten.

### **Wenn der Partner enttäuscht ist**

Sie haben Satz 3 gesagt: „Ich liebe euch, und ich brauche heute Abend trotzdem für mich.“ Ihr Partner schaut Sie an und sagt: „Wir sehen uns doch sowieso schon kaum.“

Hier ist der Unterschied wichtig zwischen Verständnis und Zugeständnis. Verständnis bedeutet: Sie hören, was er fühlt. Zugeständnis bedeutet: Sie geben Ihre Linie auf. Beides verwechseln viele Menschen. Sie können sagen: „Ich verstehe, dass dir das fehlt. Mir auch. Heute Abend brauche ich trotzdem die Stunde, sonst bin ich morgen genauso neben mir wie heute. Lass uns für Samstag etwas Schönes verabreden, nur wir beide.“ Damit zeigen Sie, dass Sie das Bedürfnis nach Nähe ernst nehmen, gleichzeitig die heutige Stunde schützen. Wichtig: das Versprechen für Samstag ist verbindlich. Eine eingehaltene Verabredung schafft mehr Vertrauen als zwei abgesagte Stunden zusammen.

### **Wenn das eigene Kind hartnäckig nachfragt**

Ihr Kind hat verstanden, dass „Mama ist müde“ manchmal verhandelbar ist. Es fragt zum dritten Mal, ob Sie noch eine Geschichte vorlesen können, obwohl die Geschichte schon vorbei ist.

Bleiben Sie ruhig und kurz. Hartnäckiges Nachfragen ist die Art, wie Kinder lernen, wo eine Grenze sitzt. Wenn Grenzen häufig nach wiederholtem Nachfragen kippen, kann ein Kind lernen, länger zu verhandeln. Wenn Sie ruhig dabei bleiben, kann es lernen: hier hat das Bitten keinen Sinn mehr. Sagen Sie etwas wie:

„Heute eine Geschichte, das war abgemacht. Morgen Abend wieder eine.“ Wenn das Kind weiterfragt, reicht das kürzeste Echo: „Heute eine.“ Kein neues Argument, kein gehobener Tonfall. Geduldige Wiederholung. Oft wird das Nachfragen mit der Zeit kürzer, wenn die Grenze ruhig und verlässlich bleibt; und am nächsten Abend versucht das Kind es vielleicht noch einmal, aber etwas weniger lange. So formt sich Verlässlichkeit, freundlich, ohne Strafe.

## **Was Sie aus diesem Kapitel mitnehmen**

Familiäres Nein-Sagen ist Übungssache. Die ersten paar Male werden sich anfühlen, als würden Sie etwas Verbotenes tun. Das ist nicht Ihr Versagen, das ist die Mechanik einer langjährigen Beziehung, die sich an Sie gewöhnt hat. Suchen Sie sich zwei der zehn Sätze aus, die in Ihrer Familie häufig passen würden, und üben Sie sie still, bevor die nächste Situation kommt. Beim dritten Mal werden sie leichter.

Eine ehrliche Beobachtung zum Schluss: in Familien verändern sich Beziehungen langsam. Ein erstes Nein wird selten gleich akzeptiert. Beim fünften Mal aber, nach einigen Monaten, wird Ihre Familie sich an Ihre neue Linie gewöhnen, oft leiser und unauffälliger, als Sie es erwarten. Es lohnt sich, geduldig zu bleiben. Was Sie heute kostet, zahlt sich langfristig in einer entspannteren Beziehung aus, sowohl mit den anderen als auch mit sich selbst. Eine Tochter, die ihren Sonntag schützt, kann am nächsten Sonntag eine ruhigere Tochter sein. Eine Mutter, die abends eine Stunde für sich nimmt, kann am nächsten Morgen eine geduldigere Mutter sein. Das ist kein Egoismus, das ist Akku-Pflege im engsten Kreis.

Im nächsten Kapitel geht es um den Freundeskreis, in dem ein  
Nein noch einmal eine andere Färbung hat: weniger Verpflichtung,  
mehr Wahlfreiheit, oft aber auch mehr Angst, gemocht zu  
werden.

# Kapitel 5: Nein im Freundeskreis

## Warum Freundschaften ein eigenes Nein-Klima haben

Im Freundeskreis ist das Nein-Klima anders als in Beruf und Familie. Es gibt mehr Wahlfreiheit als in der Familie, weil Sie sich Ihre Freundinnen ausgesucht haben. Es gibt weniger formale Verpflichtung als im Beruf, weil niemand Sie zu etwas verpflichten kann. Und gerade deshalb hängt im Freundeskreis oft eine andere Frage über jedem Nein: werde ich noch gemocht, wenn ich heute absage? Behalte ich meinen Platz, wenn ich nicht mitkomme? Bin ich noch dazugehörig, wenn ich Ruhe brauche?

Diese Sorge ist verständlich. Freundschaften sind freiwillig, und in unseren Köpfen schwingt manchmal die Idee mit, dass etwas Freiwilliges auch leicht wieder weggehen kann. In Wahrheit ist das selten so. Echte Freundschaften halten ein freundliches Nein gut aus. Es sind die Freundschaften, die das nicht aushalten, die ohnehin auf wackeligen Füßen stehen.

Wer empfindsam ist und schnell überreizt, kennt diese Lage besonders gut. Eine Einladung kommt herein, der Akku ist leer, der Reflex sagt zu, das Nervensystem weiß, dass der Abend Kraft kostet, die nicht da ist. Und der Gedanke „aber wenn ich nicht hingehe, denkt sie, ich will sie nicht sehen“ steht im Raum.

Die folgenden zehn Sätze sind kleine Werkzeuge für genau diese Lage. Manche sind freundliche kurze Absagen, andere bieten eine Alternative an, wieder andere sind für die Momente, in denen

Sie nicht erklären wollen. Suchen Sie sich zwei oder drei aus, die zu Ihrer Stimme und Ihren Freundschaften passen.

## **Zehn Sätze für den Freundeskreis**

### **Satz 1**

„Diese Woche schaffe ich es nicht, ich melde mich nächste Woche bei dir.“

Mini-Szene: Eine Freundin schreibt am Mittwoch, ob ein Treffen am Wochenende klappt. Sie wissen, dass diese Woche schon randvoll ist. Ein zähes Ja jetzt würde ein abgesagtes Wochenende bedeuten, ein klares Nein mit Termin-Ankündigung schafft Verlässlichkeit. Anpassen lässt sich der Satz mit der Zeitangabe: „nächste Woche melde ich mich“ ist konkret genug, „bald mal“ ist es nicht. Wichtig: melden Sie sich dann auch wirklich. Eine eingehaltene Ankündigung baut Vertrauen, eine gebrochene zerlegt es leise.

### **Satz 2**

„Geburtstage in großer Runde sind gerade nichts für mich. Lass uns zu zweit was machen.“

Mini-Szene: Eine Einladung zu einem Geburtstag in einer Bar oder einem vollen Wohnzimmer. Sie wissen aus Erfahrung, dass Sie nach einer Stunde zwischen vielen Stimmen nur noch nicken können und am nächsten Tag erschöpft sind. Statt vage abzusa-gen, bieten Sie eine Alternative an, die für Sie funktioniert. Damit zeigen Sie: ich will dich sehen, nur in einem Format, das ich gut tragen kann. Anpassen lässt sich der Satz mit der konkreten

Idee: „Lass uns am Sonntag spazieren gehen“, „Lass uns nächste Woche zu Mittag treffen, nur wir zwei“.

### **Satz 3**

„Heute Abend nicht, ich brauche einen ruhigen Abend zu Hause.“

Mini-Szene: Spontaner Anruf am Donnerstag um sechs. „Lust auf einen Drink?“ Ihr Tag war voll, Ihr Abend ist eingeplant für nichts und für alles, was sich nach Ruhe anfühlt. Dieser Satz ist freundlich und endgültig. Er gibt kein vages „beim nächsten Mal vielleicht“-Versprechen, das später schwer zu halten ist. Anpassen lässt sich der Satz nach Bedarf: „heute Abend nicht“, „dieses Wochenende nicht“, „diesen Monat nicht“. Wenn Sie wollen, können Sie hinzufügen, wann es bei Ihnen wieder passt: „nächsten Freitag wäre besser, hast du Zeit?“ Das ist optional.

### **Satz 4**

„Danke für die Einladung, das passt für mich gerade nicht.“

Mini-Szene: Eine Einladung kommt herein, vielleicht eine Hochzeit, ein Konzert, ein Wochenend-Ausflug. Sie spüren sofort, dass es nicht passt, ohne sich rechtfertigen zu wollen. Dieser Satz ist die kürzeste klare Variante. Er anerkennt die Einladung, lehnt freundlich ab, und nennt keinen Grund. „Gerade nicht“ kann alles bedeuten, von „diese Woche stressig“ bis „solche Veranstaltungen sind nichts für mich“. Anpassen lässt sich der Satz mit oder ohne Bedauern: „Danke, das passt gerade nicht“ ist neutral; „Schade, das passt gerade nicht“ ist wärmer.

### **Satz 5**

„Ich komme gerne mit, aber nur für eine Stunde.“

Mini-Szene: Sie wollen nicht ganz absagen, weil Ihnen die Person wichtig ist, aber ein ganzer Abend wäre zu viel. Statt sich zu zwingen oder zu lügen, kündigen Sie eine begrenzte Anwesenheit an. Eine Stunde Aufmerksamkeit, die wirklich da ist, ist meistens wertvoller als drei Stunden, in denen Sie spürbar woanders sind. Anpassen lässt sich der Satz mit der Dauer und der Stelle des Abends: „ich komme zum Anfang, gehe gegen neun“, „ich komme nach dem Essen dazu“. Wichtig: halten Sie die genannte Dauer ein. Spätes Bleiben aus Höflichkeit lädt das Nervensystem stundenweise auf.

### **Satz 6**

„Bei dem Thema bleibe ich raus, das tut mir nicht gut.“

Mini-Szene: Ein Gespräch im Freundeskreis dreht sich auf ein Thema, das für Sie zu reizig ist. Politik in einer bestimmten Tonart, ein altes Konflikt-Thema, ein dauernd wiederkehrender Klagepunkt einer Bekannten. Statt mitzuziehen oder den Raum zu verlassen, ziehen Sie sich aus dem Gespräch zurück, ohne die Person abzulehnen. Anpassen lässt sich der Satz nach Höflichkeitsstufe: „Da bin ich raus heute Abend, lasst uns über etwas anderes reden“ ist gesellig; „Bei dem Thema steige ich aus, das ist nichts für mich“ ist klar. Wichtig: kein Vorwurf an die anderen. Sie sagen, was bei Ihnen passt, nicht was die anderen falsch machen.

### **Satz 7**

„Ich brauche gerade Ruhe, das hat nichts mit dir zu tun.“

Mini-Szene: Sie haben sich seit zwei Wochen nicht gemeldet, weil Ihr Akku leer war. Eine Freundin schreibt: „Alles okay bei

dir? Du bist so still.“ Sie spüren den Reflex, sich zu rechtfertigen oder schnell zu beteuern, dass alles in Ordnung ist. Dieser Satz tut etwas anderes: er benennt den Rückzug, ohne ihn zu erklären, und nimmt der Freundin die Sorge, sie hätte etwas falsch gemacht. Anpassen lässt sich der Satz nach Wärme: „Bei mir ist gerade einiges, ich brauche etwas Ruhe, das hat nichts mit dir zu tun“; „Mir geht es gut, ich brauche nur ein paar ruhige Wochen, ich melde mich, wenn ich wieder mehr Energie habe“.

### **Satz 8**

„Lass uns das anders machen. Ich habe einen Vorschlag.“

Mini-Szene: Die Gruppe plant einen Abend, der für Sie schwer wird. Lautes Restaurant, später Kinobesuch, viele Stationen. Sie wollen nicht ausgeschlossen werden, Sie wollen aber auch nicht den ganzen Abend nur durchhalten. Dieser Satz dreht das Gespräch in eine konstruktive Richtung, ohne die Beziehung zu belasten. Anpassen lässt sich der Satz mit dem konkreten Vorschlag: „Lass uns vorher zu Hause essen und dann nur ins Kino gehen“, „Lass uns dieses Mal in das ruhigere Lokal“. Eine kleine Freundlichkeit: stellen Sie den Vorschlag früh, nicht erst, wenn schon alles geplant ist. Früher Vorschlag entlastet alle.

### **Satz 9**

„Ich rufe dich morgen an, jetzt ist gerade kein guter Moment.“

Mini-Szene: Das Telefon klingelt am Abend, Sie sind müde, der Anruf wird ein längeres Gespräch werden. Statt das Gespräch erschöpft zu führen oder gar nicht ranzugehen, nehmen Sie ab und vertagen freundlich. Der Anruf ist gewürdigt, der Abend ist geschützt. Anpassen lässt sich der Satz mit dem Zeitfenster: „ich ru-

fe dich morgen Abend nach acht zurück“, „ich melde mich am Wochenende“. Wichtig: rufen Sie wirklich zurück. Sonst wird der Satz zu einer höflichen Floskel, die irgendwann nicht mehr ernst genommen wird.

### **Satz 10**

„Ich passe heute. Vielleicht ein anderes Mal.“

Mini-Szene: Es gibt Momente, in denen Sie weder erklären wollen noch eine Alternative anbieten möchten. Dieser Satz ist die kürzeste Form. Er passt im Schreiben gut, in einer Chat-Antwort, oder in einem kurzen Gespräch im Vorbeigehen. „Vielleicht ein anderes Mal“ hält die Tür einen Spalt offen, ohne ein konkretes Versprechen zu machen. Anpassen lässt sich der Satz nach Tonfall: ohne den zweiten Satz wirkt er kühler; mit dem zweiten Satz wärmer. Verwenden Sie ihn sparsam, sonst wirkt er distanziert. Für ein klares, kurzes Nein zwischen zwei Aufgaben ist er aber Gold wert.

## **Zwei Reaktions-Szenarien**

In Freundschaften kommen Reaktionen oft als kleine Risse zurück, nicht als laute Streit-Szenen. Die folgenden zwei Szenen zeigen, wie Sie ruhig bleiben, wenn das Nein nicht sofort akzeptiert wird.

### **Wenn die Einladung emotional wird**

Sie haben Satz 4 oder Satz 1 gesagt. Ihre Freundin reagiert mit etwas wie: „Aber wir haben uns schon ewig nicht gesehen. Du hast nie Zeit.“ Sie spüren sofort den Stich. Sie kennen diese Freundin lange, der Vorwurf trifft.

Halten Sie inne. Atmen Sie einmal aus. Der Reflex wird sein, die Aussage zu entkräften, mit Argumenten und kleinen Beweisen, dass Sie sehr wohl Zeit haben. Tun Sie das nicht. Bestätigen Sie das Gefühl, ohne Ihre Linie aufzugeben: „Du hast recht, wir haben uns lange nicht gesehen, das tut mir auch leid. Diese Woche schaffe ich es trotzdem nicht. Lass uns für nächsten Sonntag etwas verabreden, das setze ich mir jetzt fest in den Kalender.“ Damit haben Sie zugehört, gewürdigt und gleichzeitig einen verlässlichen Anker gesetzt. Wichtig ist der nächste Schritt: tragen Sie den Termin wirklich ein, und halten Sie ihn ein. Eine eingehaltene Verabredung ist die beste Antwort auf den Vorwurf.

### **Wenn jemand das Nein persönlich nimmt**

Sie haben Satz 6 gesagt: „Bei dem Thema bleibe ich raus, das tut mir nicht gut.“ Eine Freundin reagiert beleidigt: „Aha. Ist mein Thema dir also zu langweilig.“

Hier ist es wichtig, das Beziehungsniveau zu halten, ohne nachzugeben. Beleidigtsein ist eine Reaktion, kein Argument. Sagen Sie etwas wie: „Das hat nichts mit dir zu tun. Ich kann das Thema gerade einfach nicht gut tragen, das geht mir körperlich an die Substanz. Ich höre dir zu, wenn es um etwas anderes geht.“ Damit machen Sie zwei Dinge gleichzeitig: Sie zeigen, dass die Person Ihnen wichtig ist, und Sie schützen sich vor einem Gespräch, das Sie auslaugen würde. Manchmal braucht so eine Reaktion zwei oder drei Begegnungen, bis sich die kleine Spannung wieder löst. Das ist normal und kein Beziehungsbruch. Die nächste Begegnung, in der Sie ruhig und freundlich sind, glättet meistens schon viel. Geduldige Beziehungsarbeit, ohne Zugeständnisse, die Ihnen nicht guttun.

## **Was Sie aus diesem Kapitel mitnehmen**

Im Freundeskreis ist das größte Hindernis nicht die Sprache, sondern die innere Erlaubnis. Erlauben Sie sich, einmal weniger zu kommen, einmal später anzurufen, einmal eine Alternative vorzuschlagen, ohne sich dafür rechtfertigen zu müssen. Echte Freundschaften vertragen das. Wenn eine Freundschaft das wiederholt nicht verträgt, sagt das mehr über sie als über Sie.

Suchen Sie sich aus diesen zehn Sätzen zwei aus, die für Ihren Alltag passen, und nehmen Sie sich vor, sie in der nächsten Woche einmal auszuprobieren. Im nächsten Kapitel geht es um die Momente, in denen ein Nein zunächst nicht akzeptiert wird, und darum, wie Sie ruhig bleiben.

# **Kapitel 6: Wenn das Nein nicht akzeptiert wird**

## **Eine realistische Erwartung**

Nicht jedes Nein wird beim ersten Mal angenommen. Manchmal nickt die Vorgesetzte sofort und sagt „okay, dann anders“. Oft aber kommt eine Rückfrage. Manchmal kommt sogar mehr als das: ein langes Schweigen, ein vorwurfsvoller Tonfall, ein zweiter und dritter Versuch, Sie umzustimmen. Wenn Ihnen das passiert, ist das kein Zeichen, dass Ihr Nein zu hart, zu unklar oder falsch formuliert war. Es ist ein Zeichen, dass Ihr Gegenüber an Ihre frühere Verfügbarkeit gewöhnt war und sich umstellen muss. Diese Umstellung dauert manchmal eine Begegnung, manchmal mehrere Wochen.

Wichtig ist deshalb: Erwarten Sie nicht, dass jedes Nein sofort glatt ankommt. Erwarten Sie, dass es manchmal etwas reibt. Diese Reibung ist nicht Ihr Versagen. Sie ist normaler Teil des Übergangs.

## **Die Wiederholungsstrategie**

Wenn Ihr Gegenüber das Nein zunächst nicht stehen lässt, gibt es eine Strategie, die fast immer funktioniert: ruhige Wiederholung ohne neue Argumente.

Sie haben zum Beispiel gesagt: „Diese Woche schaffe ich es nicht.“ Ihre Mutter fragt nach: „Aber nur eine halbe Stunde?“ Ihr

Reflex wird sein, eine längere Begründung nachzuschieben. Tun Sie das nicht. Wiederholen Sie ruhig: „Diese Woche geht es nicht. Nächste Woche wieder gerne.“ Wenn nochmal nachgefragt wird, reicht eine noch kürzere Variante: „Diese Woche nicht.“ Drei freundliche Wiederholungen, drei Mal derselbe Inhalt, drei Mal ruhiger Ton. Das ist keine Sturheit. Das ist Klarheit.

Der Trick wirkt, weil Ihr Gegenüber an einer langen Begründung Anhaltspunkte sucht, an denen es weiter verhandeln kann. Wenn keine neuen Argumente kommen, kein Drama, kein gehobener Tonfall, dann bleibt nichts zum Verhandeln. Das Gespräch verlässt von selbst die Druckschleife. Wichtig ist allein der Ton: keine Ironie, kein Seufzen, kein „wie oft denn noch“. Eine ruhige Stimme macht den Unterschied zwischen „kooperativ und klar“ und „bockig“.

## **Wenn jemand mit Schuld arbeitet**

Manche Menschen versuchen, ein Nein nicht über Argumente, sondern über Schuld umzudrehen. Das kann ganz unterschiedlich aussehen. Ein vorwurfsvoller Halbsatz: „Du hast nie Zeit für mich.“ Ein langes Schweigen am Telefon. Tränen. Eine plötzliche Kühle, die Tage anhält. All das ist anstrengend, weil es Ihr empfindsames Nervensystem direkt trifft.

Erste Hilfe in solchen Momenten: Atmen Sie einmal aus. Erinnern Sie sich daran, dass die Reaktion des Gegenübers Information über das Gegenüber ist, nicht über Sie. Wer mit Vorwurf, Tränen oder Schweigen ein Nein umzudrehen versucht, hat oft selbst keine besseren Werkzeuge gelernt. Das macht die Situation nicht weniger anstrengend, aber es verändert Ihren Blick-

winkel. Es ist nicht nötig, jeden Vorwurf zu entkräften, jede Träne zu stoppen oder jedes Schweigen mit einem Zugeständnis zu füllen. Eine empathische Anwesenheit reicht, eine Lösung wird hier nicht von Ihnen erwartet.

Eine ruhige Antwort kann lauten: „Ich höre, dass dich das ärgert. Mein Nein bleibt trotzdem stehen. Lass uns morgen weiterreden, wenn die Stimmung wieder ruhiger ist.“ Sie haben anerkannt, was die andere Seite fühlt, Sie haben Ihre Linie gehalten, Sie haben einen Anschluss angeboten. Mehr ist in einem solchen Moment selten möglich, und mehr brauchen Sie auch nicht. Wenn das Gegenüber sich anschließend für eine Weile zurückzieht, ist das oft Teil der Verarbeitung, kein dauerhafter Bruch.

## **Der lange Atem**

Die ersten Versuche, in einer langjährigen Beziehung Nein zu sagen, sind besonders heikel. Familie, enge Freundschaften, eingespielte Arbeitsbeziehungen reagieren beim ersten Nein oft erstaunt, manchmal verletzt. Beim zweiten Nein etwas weniger. Beim fünften Nein gehört Ihre Linie zu Ihnen, wie eine Eigenschaft, an die alle sich gewöhnt haben. Diese Veränderung dauert je nach Beziehung wenige Wochen bis mehrere Monate.

Was in dieser Zeit hilft, ist Geduld mit sich selbst und mit dem Gegenüber. Niemand stellt sich an einem Tag um. Wenn Sie zwischendurch wieder einknicken, ist das kein Rückfall, sondern eine ganz normale Schwankung. Die Richtung ist wichtiger als die einzelne Begegnung. Wer in zehn Begegnungen sieben Mal bei seinem Nein bleibt, hat die Beziehung in eine andere Form gebracht, auch wenn die anderen drei Male schwer waren.

## **Wenn das Nein dauerhaft nicht respektiert wird**

Manchmal stoßen Sie auf eine andere Lage. Eine Person akzeptiert Ihr Nein nicht nur einmal nicht, sondern grundsätzlich. Sie wird nach Wochen und Monaten nicht ruhiger, sondern schärfer. Sie nimmt Ihre Linie persönlich, drängt, droht oder bestraft Sie still. In solchen Lagen geht es um mehr als um eine schwierige Begegnung. Es geht um die Frage, ob diese Beziehung in ihrer jetzigen Form gut für Sie ist.

In solchen Lagen sind Sie mit den Werkzeugen aus diesem Heft nicht allein gut versorgt. Hier hilft fachliche Unterstützung. In vielen Regionen gibt es Beratungsstellen für Lebensfragen oder Familienberatung, teils kostenlos oder kostengünstig. Eine Hausärztin oder ein Hausarzt kann Sie an passende Stellen weiterleiten. Für gesetzlich Versicherte kann eine psychotherapeutische Sprechstunde ein erster Abklärungstermin sein, in dem eingeschätzt wird, ob eine Therapie sinnvoll ist. Informationen erhalten Sie über Praxen vor Ort, über die Terminservicestellen oder unter 116 117.

In akuten emotionalen Krisen, wenn Sie das Gefühl haben, alles wird zu viel, ist die Telefonseelsorge rund um die Uhr erreichbar, kostenfrei und anonym. Sie erreichen sie unter 0800 111 0 111, unter 0800 111 0 222 oder über die Kurzwahl 116 123. Bei dringenden, aber nicht lebensbedrohlichen ärztlichen Anliegen außerhalb der Sprechzeiten erreichen Sie den Bereitschaftsdienst unter 116 117. Bei lebensbedrohlichen Symptomen oder akuter medizinischer Not wählen Sie den Notruf 112. Sie können bei der Telefonseelsorge auch dann anrufen, wenn Sie nicht genau einordnen können, wie groß die Sache eigentlich ist.

## **Ein Nein ist kein Beziehungsbruch**

Zum Abschluss dieses Heftes ein Gedanke, der durch alle vorherigen Kapitel gezogen ist: Ein höfliches Nein ist kein Beziehungsbruch, sondern eine Klärung. Es sagt nicht „ich will dich nicht“. Es sagt „heute geht es nicht“ oder „so nicht“ oder „in dieser Form nicht“. Wer das hört und versteht, bleibt mit Ihnen in Verbindung. Wer das wiederholt nicht hören will, zeigt Ihnen etwas über die Beziehung, was wertvoll zu wissen ist.

Sie werden in den ersten Wochen, in denen Sie kleine Nein-Sätze einüben, manchmal merken, dass Sie sich erschöpfter fühlen als sonst. Das ist normal. Etwas Neues zu üben kostet zusätzliche Energie. Diese Energie kommt nach ein paar Wochen zurück, und sie kommt vermehrt zurück, weil Sie nicht mehr unter dem stillen Steinrucksack der unausgesprochenen Nein-Sätze leiden. Das ist der eigentliche Gewinn, der sich erst nach einer Weile zeigt.

Bleiben Sie freundlich, bleiben Sie ruhig, bleiben Sie bei sich. Mehr braucht es nicht.

# Schlusswort

Wenn Sie bis hierhin gelesen haben, halten Sie dreißig Sätze in der Hand. Beruf, Familie, Freundeskreis, dazu die Bausteine, die in jedem dieser Sätze stecken, und ein paar Hinweise für die Momente, in denen ein Nein zunächst nicht angenommen wird. Mehr braucht es zum Anfangen nicht.

Eine kleine Bitte zum Schluss: Lesen Sie diese Sätze nicht wie ein Skript, das Sie auswendig lernen. Sie sind kein Drehbuch, sie sind ein Werkzeugkasten. Manche Werkzeuge passen sofort in Ihre Hand. Andere fühlen sich beim ersten Mal fremd an, beim dritten Mal vertrauter, beim zehnten Mal selbstverständlich. Wieder andere werden nie zu Ihnen passen, und das ist auch in Ordnung. Sie brauchen nicht alle dreißig Sätze. Zwei oder drei, die wirklich zu Ihrer Stimme gehören, sind mehr wert als zwanzig, die Sie nur wiedergeben.

Wenn Sie etwas aus diesem Heft mitnehmen, dann gerne diesen einen Gedanken: Höflichkeit und Klarheit sind keine Gegensätze. Sie kommen sehr gut miteinander aus. Ein freundliches, klares Nein ist oft die respektvollste Antwort, die Sie geben können, weil sie das Gegenüber ernst nimmt und Sie selbst nicht überfordert. Was zwischen den Sätzen passiert, der Tonfall, das Ausatmen vor dem Sprechen, die kleine Pause nach dem Nein, ist genauso wichtig wie die Wörter selbst.

Wenn Sie an den Mechanismen unter diesen Sätzen tiefer arbeiten wollen, also am Reizfilter, am Akku, an den High-Drain-

Situationen Ihres Alltags, dann ist das Buch „Reizüberflutung und sensorische Überlastung“ der nächste Schritt. Es geht in die Breite, dieses Heft hier geht in die Tiefe an einer einzelnen Stelle.

Und damit lasse ich Sie für heute. Geben Sie sich Zeit. Sätze brauchen Übung, und Übung braucht ruhige Wiederholung. Am nächsten Donnerstag, kurz vor halb fünf, wenn die Kollegin im Türrahmen steht, werden Sie es vielleicht schon merken. Heute war es leichter.