



### Nein sagen

In jeder Praxis, in jedem Unternehmen fußt eine gute Zusammenarbeit auf den Grundsätzen guter Kollegialität wie Höflichkeit und vor allem Hilfsbereitschaft. Um aber nicht ausgenutzt zu werden, sollte man die Grenzen kennen, an der sich Höflichkeit zu Konfliktscheu wandelt und aktive Hilfsbereitschaft in passives Ja-Sagen umschlägt.

Je mehr Sie als Arzt oder auch MFA das Gefühl haben, zu oft und zu schnell „Ja“ zu sagen, umso wichtiger wird es für Sie sein, kritisch zu überprüfen, ob Sie nicht einige der nachfolgenden Denkfehler begehen und Sie sich nicht besser häufiger mal die „andere“ Sichtweise zu eigen machen sollten. Es gibt schließlich auch immer wieder mal vernünftige Gründe, „Nein“ zu sagen. Entscheidend ist zunächst, ob Sie es möchten und die Situation es erlaubt oder gar erfordert.

Die nachstehenden Pro- und Contra-Argumenten können eine „erste Hilfe“ leisten bzw. Ihnen „die Augen öffnen“.

Ist der Grund für ein „Ja“ vielleicht nur Ihre Angst, der andere könnte Sie als Person ablehnen, wenn Sie „Nein“ sagen?

Dann sollten Sie überlegen, ob diese Angst tatsächlich berechtigt ist. Meist ist es doch nur eine Vermutung. Mein Rat: Einfach mal ausprobieren. Wenn der andere Sie nun wirklich nur mag, wenn Sie immer gleich tun, was er von Ihnen verlangt, sollten Sie sich fragen, ob er es wert ist, von Ihnen so geschätzt zu werden.

Vielleicht haben Sie auch die Befürchtung, dass der andere enttäuscht ist oder in Schwierigkeiten gerät, weil er sich auf Ihr „Ja“ verlassen hat.

Lassen Sie sich nicht die Schuld aufbürden, wenn ein anderer seine Arbeit nicht schafft, weil er Ihre spontane Hilfe ungefragt eingeplant hat. Sie tun Ihren Kolleginnen und Mitarbeitern auch keinen Gefallen, wenn durch die Hilfe verhindert wird, dass sie selbst lernen nach Lösungen zu suchen und Verantwortung für ihre Planung zu übernehmen.

Als kalt und egoistisch möchten Sie wegen eines „Nein“ natürlich nicht eingeschätzt werden.

Sind Sie das wirklich gleich, nur weil Sie nicht zu allem „Ja und Amen“ sagen? Sind nicht vielmehr eher diejenigen egoistisch und rücksichtslos, die Ihre Hilfsbereitschaft schamlos ausnutzen. Gerade als tendenziell zu hilfsbereiter sollten Sie lieber aufpassen, dass Ihre eigenen Belange nicht zu kurz kommen.

Möchten Sie nur keinen Konflikt heraufbeschwören oder fürchten Sie, der andere könnte aggressiv werden, wenn Sie seinen Wünschen nicht entsprechen?

Respekt verdienen Sie sich nicht selten erst dadurch, dass Sie sich nicht alles bieten lassen und sich auch mal einem Konflikt stellen. Wichtig ist dabei, Ihr „Nein“ ruhig, freundlich und selbstsicher zu artikulieren. Sollte der andere trotzdem ausfallend werden, hat er es ohnehin nicht verdient, dass ihm geholfen wird.

Hier und da ist der Grund für das eigentlich ungewollte „Ja“ die Angst, das Wohlwollen seiner Kollegen, Mitarbeiter, Vorgesetzten oder gar seinen Job zu verlieren.

Das wird tatsächlich geschehen, wenn Sie die Hilfe immer, in jedem Fall verweigern. Wenn Sie es allerdings nur dann tun, wenn es nötig ist, werden Sie von den anderen vielmehr geachtet und Sie werden im besten Fall lernen, auch Ihre eigenen Wünsche ernst zu nehmen.

Steckt die Angst dahinter, ein „Nein“ führe dazu, dass der andere Ihre eigenen künftigen Bitten auch nicht erfüllen wird?

Wenn Sie nur aus diesem Grund „Ja“ sagen wollen, dann sollten Sie aber bitte auch deutlich machen, dass die Zustimmung mit dem Wunsch nach Gegenleistung verbunden sein wird. Das erhöht erfahrungsgemäß die Chance, dass man sich später an Ihre Hilfe erinnert.

Werner M. Lamers  
Darfelder Str. 11  
48727 Billerbeck  
Telefon: 02543 8705  
Fax: 02543 239697  
[wlamers@t-online.de](mailto:wlamers@t-online.de)  
[www.medmarketing.de](http://www.medmarketing.de)

