



Weitere Artikel

**Warum Glück eine Entscheidung ist**

Glück ist kein Zufall, sondern ein Gefühl, das jeder selbst erzeugen kann. Es folgt: Eine Anleitung zum glücklich sein. Viel Glück beim Umsetzen!

[weiterlesen](#)
**Gehaltsverhandlung: «Weibliche Bescheidenheit entspringt oft einem geringen Selbstwertgefühl»**

Frauen verdienen nicht nur weniger, sie verhandeln auch schlechter. Wie Sie an Ihrem Verhandlungsgeschick arbeiten können, erklärt Coach Elisabeth Mlasko.

[weiterlesen](#)
**Finanzen: Warum Frauen die besseren Investment-Banker sind**

Frauen können nicht mit Geld umgehen? Im Gegenteil! Warum Frauen ihr Geld besser anlegen als Männer?

[weiterlesen](#)

Können Sie «Nein» sagen?

[a](#) | [A](#)

Es gibt Situationen, in denen Frauen durchaus Nein sagen können, aber gerade wenn es um Verpflichtungen geht, fällt es ihnen schwer. Die Unternehmensberaterin und Diplomspsychologin Elisabeth Mlasko erklärt, warum es für unsere Gesundheit so wichtig ist, das «Nein» zu üben.

Empfehlen

1

Senden

+1

0



Foto: Pixland

Wer ständig zu allem «Ja» sagt, läuft mehr Gefahr, in ein **Burnout** zu geraten als jemand, der auch «Nein» sagen kann. Protestiert Ihre innere Stimme gegen diese Aussage oder nicken Sie intuitiv? Frauen mit den **klassischen Mehrfachbelastungen (Beruf, Familie, Kinder, Pflege von Angehörigen)** erkranken mit einer deutlich höheren Wahrscheinlichkeit an einer Depression oder einem Burnout als Männer und gerade deswegen müssen sie lernen, Nein zu sagen.

«Wenn eine Frau vielleicht sagt, meint sie Ja und wenn sie Nein sagt, meint sie vielleicht.» Sicher ist das ein Satz aus der Voremanzipation,

aber er treibt noch immer sein Unwesen. Zum Beispiel indem Männer mit grosser Selbstverständlichkeit davon ausgehen, dass frau ihnen kaum eine Bitte abschlagen wird. Es genügt nicht, Nein sagen zu lernen. Sie müssen es laut, deutlich und mit grosser innerer Überzeugung vermitteln, sonst wird es überhört oder nicht ernst genommen.

Frauen sind lieb und nett und wenn man sie höflich bittet, machen sie alles. Und wenn man der Kollegin noch ein Kompliment macht, kann man auch alles von ihr haben. Natürlich freut es mich zu beobachten, dass viele junge Frauen inzwischen sehr viel selbstbewusster und klarer sind, indem was sie wollen und nicht wollen. Gleichzeitig treffe ich viele Frauen «im besten Alter», **welche die Verantwortung für sich selber nicht übernehmen** und sich eher selbst ausbeuten, bevor sie anderen Grenzen setzen.

Ich halte das durchaus für ein typisches Frauenproblem – auch deswegen, weil es Frauen häufig zu wichtig ist, dass man sie mag. Und dieses **Gemocht werden erkaufen sie sich** unter anderem indem sie den Wünschen anderer dauernd gerecht werden. Nein sagen beinhaltet generell die Fähigkeit sich abzugrenzen, einen Standpunkt einzunehmen und diesen im Zweifelsfall durchzusetzen.

Sind Sie zu gutmütig?

In meinen Beratungen stosse ich häufig auf zweifelndes Stirnrunzeln von Frauen, wenn ich frage: «Warum haben Sie denn nicht nein gesagt?» Oft haben Klientinnen diese Möglichkeit erst gar nicht in Betracht gezogen. Egal, ob ihre Partner, eine Berufskollegin oder die Kinder sie um etwas bitten, ist die Reaktion meist ein **reflexartiges Ja**. Die Bitte muss dann schon unmöglich zu erfüllen sein, um Nein zu sagen. Häufig erst noch verbrämt mit schlechtem Gewissen. Ich höre dann Sätze wie: «Ich bin halt zu gutmütig.» «Es fällt mir schwer, jemandem eine Bitte abzuschlagen.» Oder «Ja, wenn ich es irgendwie noch unterbringe, mache ich es natürlich.»

Tappen Sie nicht in die Komplimentefalle!

Ohne zu sehr in Klischees abzudriften, aber es sind häufig die männlichen Chefs und Arbeitskollegen, die diese Seltenheit des weiblichen Neins ausnützen. Geht man doch gerne **den Weg des geringsten Widerstandes**. Wenn die Aufforderungen noch mit einem (scheinheiligen) Lob kombiniert werden, ist einem die weibliche Zustimmung so gut wie sicher. Ein Klassiker: Es findet ein Brainstorming statt und jemand wird zum Mitschreiben am Flipchart gesucht. Dann heisst es von männlicher Seite: «Ah, könntest du das machen, **du hast eine so schöne Schrift.**» Hand aufs Herz, haben Sie schon mal gehört, dass man sich mit so einer Formulierung an einen Mann wendet?

Frau freut sich über das plumpe Kompliment – und schon übernimmt sie bereitwillig fast jede ihr zugemutete Aufgabe. **Frauen wollen gut ankommen und zahlen dafür einen hohen Preis**. Einerseits natürlich in Form von Zeit und Energie, andererseits nehmen sie sich die Möglichkeit selber zu punkten. Denn während die Kollegen ihr mehr oder weniger brillante Ideen zurufen, die sie getreulich aufschreibt, kann sie selber kaum eigene einbringen. Das schadet auf Dauer dem Image.



Weitere Artikel



Mein Konto vs. Mein Karma: Happy Downsizing

In einem früheren Leben war ich Werbetexterin, verdiente gut, hatte ein Auto und ein 250 Quadratmeter Apartment an der Goldküste. Seit meiner Midlife Crisis, bin ich arm, fahre E-Bike und esse Gemüse aus meinem Garten.

[weiterlesen](#)



Warum Glück eine Entscheidung ist

Glück ist kein Zufall, sondern ein Gefühl, das jeder selbst erzeugen kann. Es folgt: Eine Anleitung zum glücklich sein. Viel Glück beim Umsetzen!

[weiterlesen](#)



Ausgebrannt: Wie Sie gegen Burnout vorbeugen

Immer mehr Menschen leiden unter dem krankmachenden Stress-Syndrom. Wie Sie einen drohenden Burnout erkennen und am besten vorbeugen.

[weiterlesen](#)

Gutes Selbstwertgefühl legt die Basis für klare Neins

a | A

+1 0

Frauen verkaufen sich unter ihrem Wert, wenn sie zu allem Ja sagen und keine Grenzen setzen. Sie signalisieren mit ihrer ständigen Bereitschaft, Aufgaben und Wünsche ihrer Umgebung zu übernehmen, ein schlechtes Selbstwertgefühl. Sie schädigen damit ihr Standing im Berufsleben und der Familie gibt es das Gefühl, man könne mit ihnen «Schlitten fahren». **Ist diesbezüglich der Ruf einmal ruiniert, lebt es sich nicht ungeniert, sondern eher anstrengend.**

Schafft frau doch mal ein Nein, verpackt sie dies häufig in ausführliche Begründungen. Sie hat das Gefühl, dass das Nein für das Gegenüber dadurch verständlicher und annehmbarer wird. Sie möchte, dass ihre Ablehnung auf Akzeptanz stösst und meint Widerstand zu verhindern, indem sie es wortreich begründet. Eine allgemein bekannte Tatsache besagt, dass Begründungen meist nach **Rechtfertigungen** tönen. Damit verrät frau einerseits ein schlechtes Gewissen und bietet andererseits Raum für Widerspruch.

Sieben Strategien, wie Sie lernen Nein zu sagen

Bauen Sie eine **Gedankenschleife** ein, bevor Sie Ja sagen. Prüfen Sie, ob Sie das wirklich tun wollen, was von Ihnen gewünscht wird. Ziehen Sie immer in Erwägung, dass Sie auch ablehnen können.

Nehmen Sie sich ein Beispiel an anderen. Schauen Sie, ob es in ihrer Umgebung Menschen gibt, die es immer irgendwie vermeiden können, sich Zusatzjobs aufhalsen zu lassen, beobachten Sie deren **Taktiken** und üben Sie für sich selbst.

Übernehmen Sie zuerst **Verantwortung für sich selbst**. Niemand dankt Ihnen, wenn Sie mit einem Burnout ausfallen. Daher achten Sie auf Ihre Grenzen. Sie sind immer der erste Mensch, für den Sie Verantwortung haben, dann erst kommen die anderen. Nicht umgekehrt.

Vertrösten Sie nicht, denn aufgeschoben ist nicht aufgehoben. Vermeiden Sie die Antwort: «Jetzt geht es nicht», denn dann kommt sicher die Frage, wann dann? Überlassen Sie den anderen zu insistieren und machen Sie es ihnen schwerer, nicht leichter, indem Sie nicht auf später vertrösten.

Gehen Sie nicht davon aus, dass die anderen so rücksichtsvoll sind wie Sie selbst. **Gutmütigkeit stärkt Ihre Position nicht wirklich**, im übelsten Fall wird sie als Dummheit ausgelegt.

Üben Sie das **Rückfragen**. «Wieso machst du es nicht selber?» Auf Dauer wird Ihre Umgebung lernen, dass Sie keine leichte Beute sind.

Zeigen Sie, dass Sie die **Komplimentefalle durchschauen**: «Ich glaube kaum, dass ich hier die einzige mit einer leserlichen Schrift bin.»

Zur Person: Elisabeth Mlasko



Elisabeth Mlasko berät Einzelpersonen, Paare, Teams und Organisationen. Einer ihrer Schwerpunkte ist die Persönlichkeitsentwicklung, um beruflich wie privat das Spektrum von Handlungsoptionen zu erweitern. Sie hat jahrelang in grossen Konzernen gearbeitet und diese in Folge als Marketing- und Kommunikationsberaterin beraten. Als analytische Psychologin reicht ihr Beratungskompetenz von der äusseren zur inneren Bühne. Weitere Infos zu Elisabeth Mlasko finden Sie unter colanuss.com.



Text: Elisabeth Mlako, Colanuss