

Das Smarte Nein

„Wer lernt auf kluge und geschickte Weise Nein zu sagen, kann das erschaffen, was er sich wünscht, das schützen, woran ihm liegt und das verändern, was nicht funktioniert.“

William Ury in *Nein sagen und trotzdem erfolgreich verhandeln*

Das positive Nein ruht auf drei wichtigen Säulen:

1. Ja: zu meinen eigenen Interessen
2. Nein: zum derzeitigen Angebot / zum Verhalten / zur Forderung
3. Ja: zur gemeinsamen Zukunft / gemeinsamen Lösungssuche

und zwei wichtigen Techniken für die Wirksamkeit.

Die eigenen Interessen

Diese sollten Sie bereits vor der Verhandlung klar definiert haben! Außerdem müssen Sie wissen, welche Alternative Sie haben, wenn Sie jetzt Nein sagen und es keine Verhandlungslösung geben sollte.

Das Nein aussprechen

Jetzt gilt es klar und unmissverständlich auszusprechen, dass Sie derzeit (unter den jetzigen Bedingungen, dem Verhalten) auf keinen Fall zustimmen werden.

Die Brücke zur Gemeinsamkeit

Betonen Sie Ihren Willen, gemeinsam nach einer für beide Parteien gewinnbringenden Lösung zu suchen. Möglicherweise nach einer Pause oder Vertagung.

Das positive Nein aussprechen

In der Praxis können Sie mit einer sogenannten Ich-Botschaft beginnen:

- Ich habe das Gefühl...
- Mir scheint, dass...

Dann folgen Ihre eigenen Interessen:

- ...das ist nicht in meinem/unserem Interesse
- ...das kann ich im Lichte meiner Interessen nicht akzeptieren

Alternativ beginnen Sie gleich mit Ihren Interessen:

- Ich möchte gerne heute mit Ihnen abschließen.
- Es ist mein Interesse, dass wir heute einen großen Schritt weiterkommen.

Jetzt kommt die erste wichtige Technik: „Allerdings, ...“

Das Nein:

- Deshalb muss ich dazu ganz klar Nein sagen.
- Ich kann diese Forderung auf keinen Fall akzeptieren.

Die Gemeinsamkeit:

Lassen Sie uns jetzt gemeinsam nach einer guten / besseren Lösung suchen.

Und die zweite wichtige Technik: Klappe halten!

Das Smarte Nein

Nützliche Formulierungen

» Wenn Sie bereits zusammenarbeiten, dann betonen Sie das mit einem emotionalen Kissen:

Wir arbeiten ja schon viele Jahre gut zusammen...

Wenn ich auf unsere bisherige gute Zusammenarbeit schaue...

Nach den bisher gut gelaufenen Verhandlungsrunden...

Im Moment habe ich den Eindruck, ...

Ich habe gerade das Gefühl, ...

Mich beschleicht das Gefühl, ...

... dass Sie mich/uns nicht ernst nehmen

... dass wir uns im Kreis drehen

... dass Sie unsere Argumente/Daten/Fakten nicht akzeptieren wollen

Ich fühle mich mit Ihrer Forderung über den Tisch gezogen.

Mir scheint, dass Sie gerade nur Ihre eigenen Interessen im Blick haben.

Für mich klingt das nach einer sehr einseitigen Lösung / einem einseitigen Angebot.

Das entspricht nicht unseren/meinen Interessen.

Darauf können wir uns im eigenen Interesse nicht einlassen.

Um meine/unsere Interessen zu schützen...

Das kann nicht in unserem gemeinsamen Interesse sein.

Deshalb kann/werde ich Ihre Forderung so nicht akzeptieren.

Daher muss ich dazu klar Nein sagen.

Deshalb macht es für mich keinen Sinn, hier und heute weiter zu verhandeln.

Dieses Verhalten mir gegenüber will ich auf keinen Fall hinnehmen.

Lassen Sie uns also gemeinsam...

Vielleicht sollten wir uns auf nächste Woche vertagen, um dann nach gemeinsamen Interessen...

Schauen wir doch mal, wie/ob wir gemeinsam eine gute Lösung finden.