



Westfal-Klinikum
Weiterbildungszentrum
Westfal-Klinikum e.V.



„Grenzen setzen im Pflegealltag- Wie sage ich „Nein“ ohne Schuldgefühle?“

3. Ethik-Kongress.
Speyer, 22. Mai 2026.
Katholischer Pflegeverband e.V.

Dipl.-Psych. Rüdiger Bohn (rbohn@westfal-klinikum.de)

Exkurs: Positive Psychologie

Begriff erstmals 1954 von Abraham Maslow verwendet



In den 1990 dann vom Martin Seligman vorangetriebener Ansatz der wissenschaftlichen Untersuchung von menschlichen Wohlbefindens

Positives Wohlbefinden

1. Zufriedenheit mit der Vergangenheit
2. Glücklich sein mit der Gegenwart
3. Optimistisch für die Zukunft

Positiver Charakter

1. Kreativität und Mut, Mitgefühl
2. Ehrlichkeit, Selbstbeherrschung,
3. Führung,
4. Weisheit und Spiritualität

Positive Gruppen, Gemeinschaften und Kulturen

1. Gesunde Familien
2. Gemeinschaftliche Gemeinschaften
3. Leistungsfähige Schulen
4. Ziviler Dialog

Kritik am Ansatz: „Tyrannei der positiven Einstellung“



„Nein“ ist ein Erbwort, gehört mithin zum ältesten Bestand des deutschen Wortschatzes und seine Entsprechungen in anderen indogermanischen Sprachen sind lautlich oft sehr ähnlich. Das Wort „nein“ ist bereits in dieser Form oder in der Form „nain“ im Althochdeutschen vor dem 9. Jahrhundert belegt

Kluge: Etymologisches Wörterbuch der deutschen Sprache. 24. Auflage. De Gruyter, Berlin 2002.

- Dänisch: *nej*
- Deutsch: *nein*
- Englisch: *no*
- Französisch: *non*
- Hindi: *nahī* (नहीं)
- Italienisch: *no*
- Katalanisch: *no*
- Kroatisch: *ne*
- Kurdisch: *ne*
- Litauisch: *ne*
- Luxemburgisch: *nee*
- Niederländisch: *nee*
- Norwegisch: *nei*
- Persisch: *na* (نه)
- Polnisch: *nie*
- Portugiesisch: *não*
- Rätromanisch: *na*
- Rumänisch: *nu*
- Russisch: *net* (нет)
- Slowenisch: *ne*
- Spanisch: *no*
- Schwedisch: *nej*
- Schweizerdeutsch: *nei*
- Tschechisch: *ne*
- Ukrainisch: *ni* (ні)

Nein-Sagen ist anstrengend!



„80% der Deutschen geben in Umfragen an, regelmäßig Ja zu sagen, wenn sie jemand um etwas bittet - auch wenn sie es später bereuen und sich darüber ärgern.“

Besonders schwer fällt es bei:

1. Freunden
2. Eltern
3. Vorgesetzten

„Männern fällt es schwer, ihren Frauen ein Nein zu geben. Frauen tun sich tendenziell schwerer, ihren Kindern einen Wunsch abzusprechen.“

Becker, F. (2024). Positive Psychologie. Wege zu Erfolg, Resilienz und Glück. Springer (S. 126)

Zitate

„Die kürzesten Wörter, nämlich 'ja' und 'nein' erfordern das meiste Nachdenken.“

Pythagoras



„Wenn sie dir morgen befehlen, du sollst keine Wasserrohre und keine Kochtöpfe mehr machen – sondern Stahlhelme und Maschinengewehre, dann gibt es nur eins: Sag NEIN!“

Wolfgang Borchert

„Die Menschen sagen immer ich hätte meinen Sitzplatz nicht hergegeben, weil ich müde war, aber das stimmt nicht. Ich war nicht physisch müde. Nein, ich war es nur leid nachgeben zu müssen.“

Rosa Parks

Das unsympathische an Computern ist, dass sie nur ja oder nein sagen können, aber nicht vielleicht.

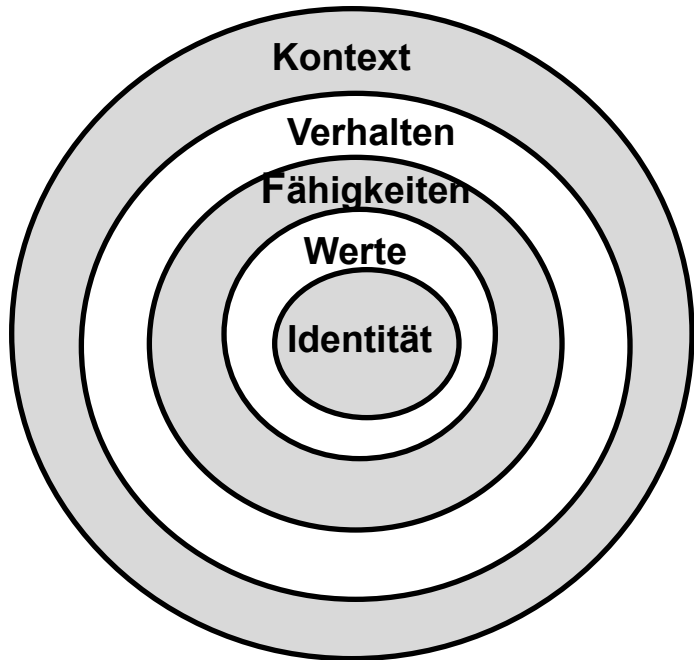
Brigitte Bardot

Nicht „Nein-Sagen“ (können)

1. „Sie haben gerade nicht nein gesagt.“
2. „Von Nein-Sagen halten Sie wohl nichts.“
3. „Sie waren, sind und bleiben ein Ja-Sager.“
4. „Gestern bei unserem Gespräch haben Sie nicht einmal Nein gesagt.“
5. „Nein-Sagen gehört wohl nicht zu ihren Stärken.“



Persönlichkeitsgrenzen



Kontext:

„Gestern bei unserem Gespräch haben Sie nicht einmal Nein gesagt.“ (4)

Verhalten:

„Sie haben gerade nicht Nein gesagt.“ (1)

Fähigkeiten:

„Nein-Sagen gehört wohl nicht zu ihren Stärken“ (5)

Werte:

„Von Nein-Sagen halten Sie wohl nichts.“ (2)

Identität:

„Sie waren, sind und bleiben ein Ja-Sager“ (3)

„Antworten bezogen auf Patienten und Angehörige

Wann fällt es mir schwer „Nein“ zu sagen?

- „Wenn mir das Gegenüber sympathisch ist.“
- „Wenn es jemand richtig, richtig schlecht geht.“
- „Wenn das Gegenüber nett und hilflos ist.“ (Gesamtes Team sucht neuen Hausarzt für einen Patienten)
- „Bei Patienten die nicht viel Besuch bekommen.“
- „Wenn der Patient noch etwas braucht und ich weiß, dass sich niemand darum kümmert.“

Wann fällt es mir leicht „Nein“ zu sagen?

- „Bei eindeutig respektlosem Verhalten.“
- „Wenn die uns verarschen wollen.“
- „Wenn sie offen lügen.“
- „Bei zu viel Nähe.“
- „Wenn mir etwas zu nahe geht.“
- „Wenn keine Dankbarkeit zu erwarten ist.“
- „Wenn ich merke ich werde ausgenutzt.“ (ambulante Langzeitpflege)

„Antworten bezogen auf das Team

Wann fällt es mir schwer „Nein“ zu sagen?

- „Wenn es keine Alternative gibt und ich keine Wahl habe.“
(18 Stunden Dienst, stationäre Langzeitpflege)
- „Immer schwer, aber besonders gegenüber guten Kollegen.“
- „Immer, ich habe immer ein schlechtes Gewissen, auch wenn ich selbst krank bin oder aus persönlichen Gründen nicht einspringen kann“
- „Wenn es eine sinnvolle Begründung gibt und ich die Relevanz erkenne.“

Wann fällt es mir leicht „Nein“ zu sagen?

- „Wenn viel los ist und ich schon zusätzliche Aufgaben übernehme.“
- „Wenn es eindeutig nicht zu meiner Rolle gehört und ich es mir nicht zutraue (z. B. ärztliche Maßnahmen)
- „Wenn ich persönlich große Nachteile habe“
- „Wenn es für mich nicht passt“
- „Wenn es zu sehr gefordert wird, *„Sie müssen jetzt aber...“*“
- „Beim Einspringen, wenn für mich klar ist, dass die Organisation es nicht geregelt bekommt.“
- „Wenn ich merke, dass jemand unehrlich oder faul ist“
- „Bei denen die immer nehmen und nehmen und selbst nichts geben“

„Wieso fällt es Euch so schwer Nein zu sagen?“

Bezogen auf den Patienten

- „Pflegeinstinkt“
- „Verhaltenskodex gegenüber dem Patienten: Ich will ein Machtverhältnis vermeiden, um meine Vertrauensbasis zum Patienten nicht zu verlieren indem ich seine Bedürfnisse ernstnehmen“
- „Kenne ich so von Freunden nicht, z.B. die auf dem Amt arbeiten, die sagen einfach Nein“

Bezogen aufs Team

- „Teamarbeit in der Pflege meint ‚*viel hinten rum reden*‘.“
- „Weil ich mir dann meinen Ruf als ‚*Arbeitstier*‘ versaue.“
- „Weil man unter Druck gesetzt wird ‚*Ich bin auch krank und bin trotzdem da*‘.“
- „Die Alten sagen leichter Nein, weil sie es lange üben konnten und ein dickeres Fell haben.“
- „Nein-Sager sind die Lieblinge vom Chef.“

Fundamentaler Attributionsfehler

- Die **Attributionstheorie** nach Heider (1958) findet die Ursache für das Verhalten einer Person:
 - in der Person (dispositionale Attribution)
 - in der Situation (situationale Attribution)
- **Fundamentaler Attributionsfehler:**
 - Unterschätzen der Bedeutung der Situation
 - Überschätzen der Bedeutung der Person



Sozialpsychologie

Prosoziale Beziehungen

Altruismus

Selbstloses Interesse am Wohlergehen anderer

- Glückliche Menschen sind hilfsbereiter
- Hilfsbereitschaft macht uns glücklich



Theorie des sozialen Austauschs

1. Reziprozitätsnorm:

Wenn wir jemand helfen, dann erwarten wir, dass er uns auch hilft, bzw. er uns nicht schadet

2. Norm der sozialen Verantwortung:

Wenn jemand Hilfe braucht, dann helfen wir

Goldene Regel:

„Alles, was ihr wollt, dass euch die Leute tun sollen, das tut ihnen auch.“

„Trittbrettfahrer“

mit möglichst wenig eigener Leistung (Kosten)
möglichst viele Vorteile (Nutzen) zu bekommen

- Geben nichts zurück
- Vermeiden persönliche Verantwortung
- Delegieren Aufgaben weg
- Verweigern Mitarbeit
 - Unangemessene Pausen
 - Schlechte Qualität
 - Überflüssige und langatmige Gespräche
 - Ausbleibende Reaktion auf Anfragen
 - Vernachlässigen Aufgaben und Pflichten
- Suchen selbstaufopfernde Personen



Was ist Pflege?

„Pflegearbeit realisiert sich in einem Arbeitsbündnis mit den zu Pflegenden in ihrem lebensweltlichen Kontext, sie ist dabei geprägt durch eine asymmetrische, Nähe und Distanz ausbalancierende, interaktionsorientierte und kommunikative Zugangsweise (...).“

Friesacher, H. (2015). Wider die Abwertung der eigentlichen Pflege. Intensiv 4/2015. Thieme (S. 202).

„Der Pflegeprozess ist ein professioneller Problemlösungs- und Beziehungsprozess.“

Doppelfeld, S. Risikofaktor Moralischer Stress. DBfK-Aktuell



Neurobiologie

Social Brain

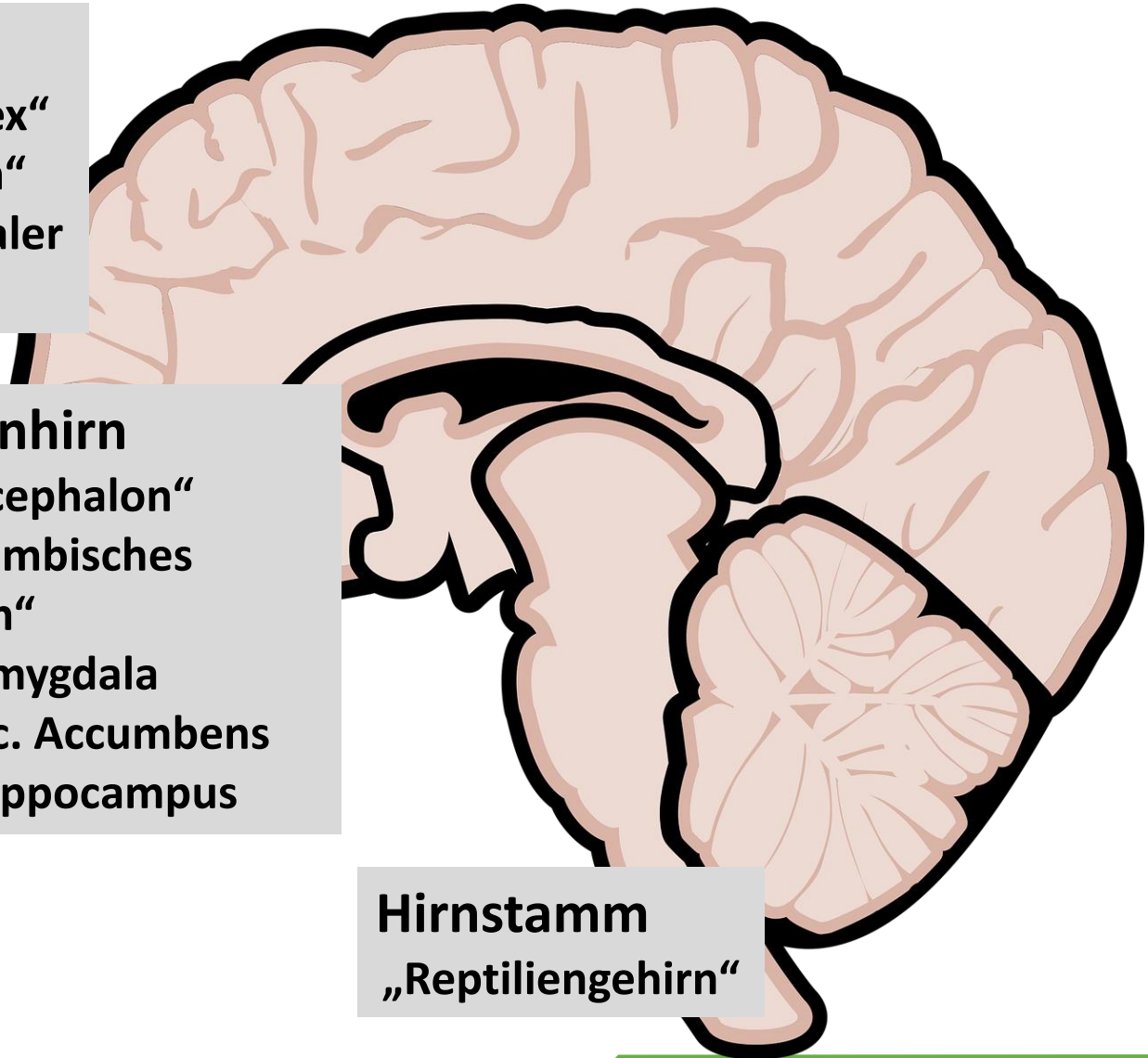
Großhirn

- „Neocortex“
- „Denkhirn“
- „präfrontaler Cortex“

Zwischenhirn

- „Diencephalon“
- u.a. „limbisches System“
 - Amygdala
 - Nc. Accumbens
 - Hippocampus

Hirnstamm
„Reptiliengehirn“



Limbisches System

1. Amygdala:

Sorgt als „Rettungssystem“ für Flucht, Angriff, oder Totstellen und erzeugt **Angst oder Ärger/Wut**

2. Nucleus accumbens:

Sorgt durch **Dopamin, Oxytocin** und **Endorphin** für die Entwicklung und Aufrechterhaltung einer sicheren (pflegerischen) Beziehung

3. Hippocampus

Integriert ankommende Informationen und sorgt dafür, dass wir uns Einzelheiten merken können



Neurobiologie

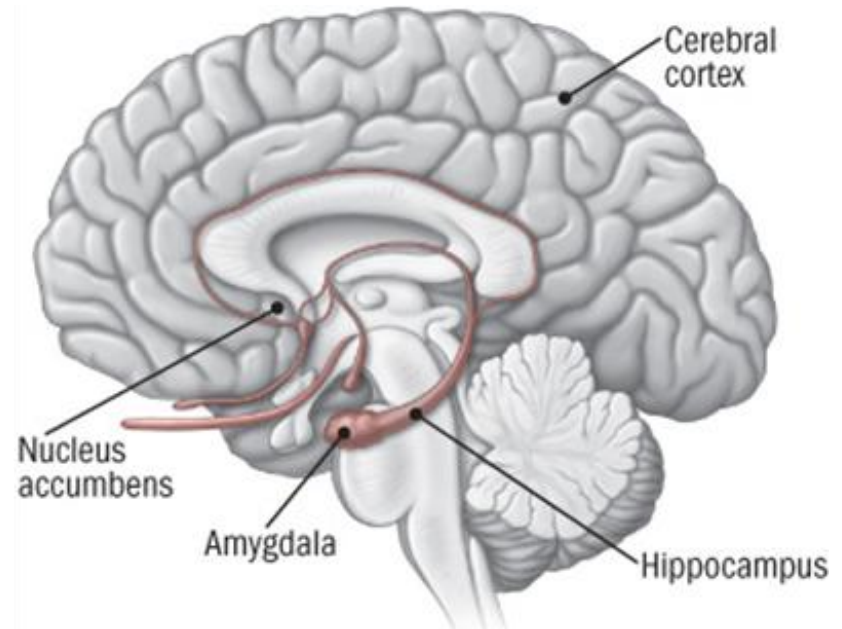
Nähe und Distanz

1. Nucleus accumbens:

Sorgt durch **Dopamin**, **Oxytocin** und **Endorphin** für die Entwicklung und Aufrechterhaltung einer (pädagogischen) Beziehung

2. Amygdala:

Sorgt als „Rettungssystem“ für Flucht, Angriff, oder Totstellen zur Distanz



„Professionelle Distanz“, meint häufig „Mach das nicht!“

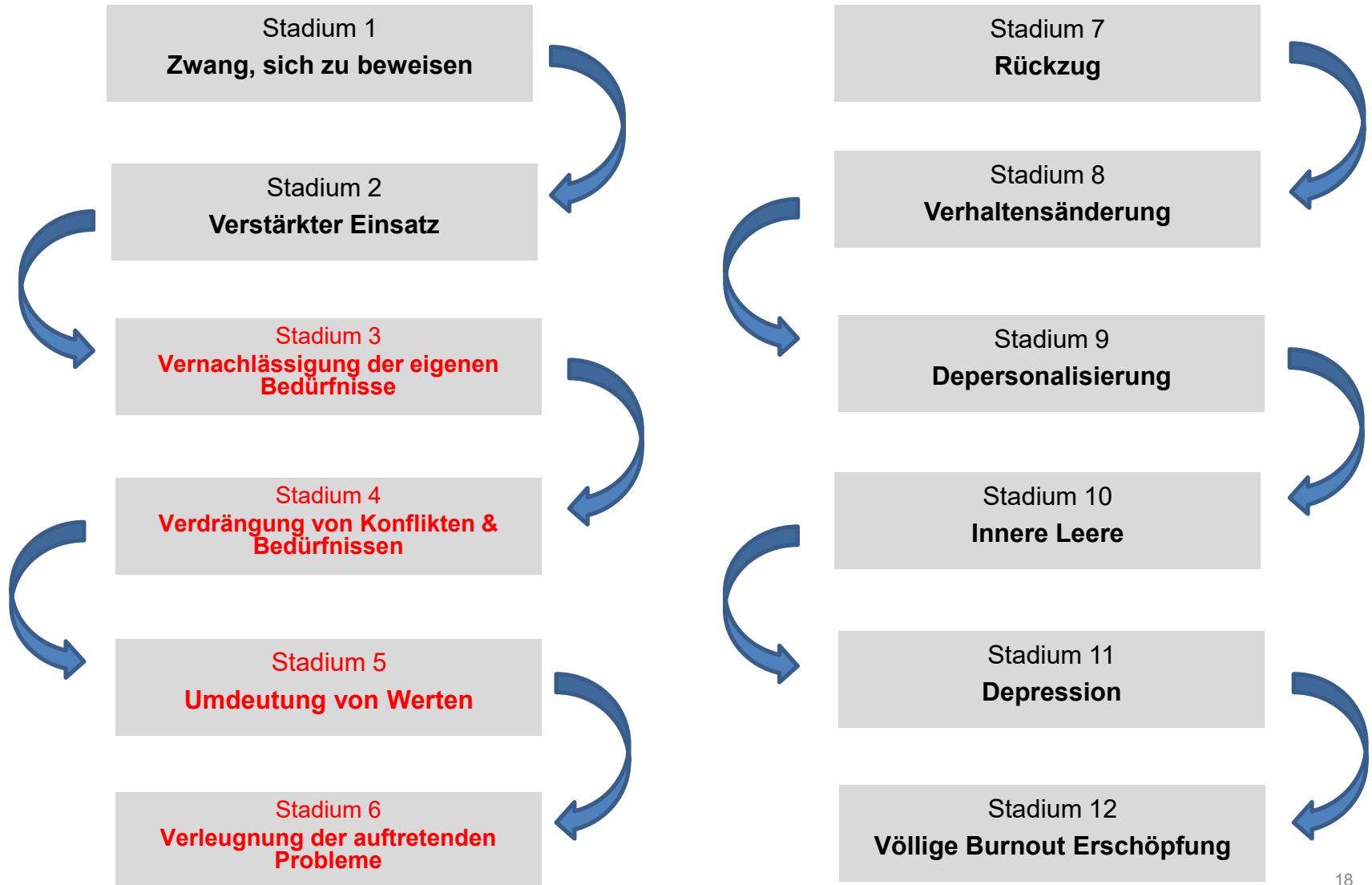
„Professionelle Nähe“, meint häufig „Du bist nicht professionell!“

Nahbarkeit: „Ich bin Dir nah, aber ich dräng mich Dir nicht auf“

Nahbarkeit ist **dynamisch** und beschreibt den Balanceakt zwischen Nähe und Distanz

Stadien von Burnout

(Freudenberger und North)



Emotionen was ist das?

Emotionen haben **subjektiv erfahrbare** und **objektiv erfassbare Komponenten**, die **zielgerichtetes Verhalten** begleiten bzw. fördern, das dem Organismus eine **Anpassung an seine Lebensbedingungen** ermöglicht

Brandstätter, V. et al. (2018). Motivation und Emotion. Allgemeine Psychologie für Bachelor. 2. Auflage. Springer. (S. 164)



Angst

Gefühle

sich ängstlich
fühlen

sich panisch fühlen

Körperliche Reaktionen

angespannt,
unruhig

bewegungslos,
erstarrt

Denkprozesse

*„Was passiert
wenn, ...“*

*„Wie komme ich hier
weg!“*

Funktionen von Emotionen



- Emotionen begleiten **Motivationsprozesse**

- Emotionen resultieren aus **Bewertungsprozessen**
 - unbewusst im Mandelkern (Amygdala: Flucht-Angriff-Erstarren)
 - bewusst im Präfrontalen Kortex

- Emotionen beeinflussen **Verhalten**
 - aktivieren das Vegetativen Nervensystems (Stresssystem)
 - steuern Verhalten (Impulskontrolle, Flexibilität)

- Emotionen besitzen **kommunikative Funktion**
 - nonverbales System (Gestik, Mimik, Haltung, Nähe – Distanz, ...)
 - paraverbales System (Stimmhöhe, Lautstärke, Geschwindigkeit)

Was ist Emotionsregulation?



Prozesse mit denen wir Einfluss darauf ausüben, welche Emotionen **wir haben**, **wann wir diese haben** und wie wir diese **erleben** und zum **Ausdruck bringen** (n. Gross, 2014)

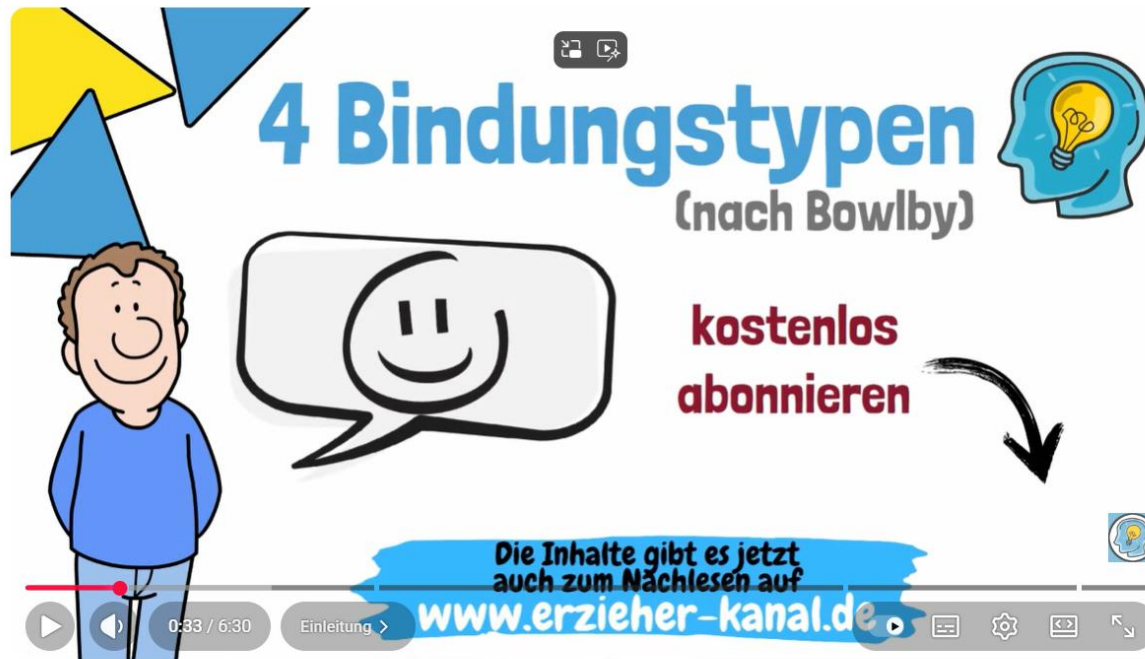
- Regulation **positiver** und **negativer** affektiver Zustände
- **verstärken** und **abschwächen** affektiver Zustände

„Zwischen Reiz und Reaktion liegt ein Raum. In diesem Raum liegt unserer Macht zur Wahl der Reaktion! In unserer Reaktion liegt unsere Entwicklung und Freiheit“
(Viktor Frankel)

Entwicklungspsychologie

Bindungstheorie

(John Bowlby, James Robertson, Mary Ainsworth)



Alle 4 BINDUNGSTYPEN nach Bowlby - BINDUNGSTHEORIE einfach erklärt | ERZIEHERKANAL



Erzieherkanal - Wissen, Theorien & Infos ✓
132.000 Abonnenten

Abonnieren

👍 1091



🔗 Teilen

📌 Speichern



Alle 4 BINDUNGSTYPEN nach Bowlby - BINDUNGSTHEORIE einfach erklärt

https://www.youtube.com/watch?v=vYQAuvkib_A

Stranger-Situation-Test

Mary Ainsworth (1978)



12-18 Monate alte Kinder

1. Kind und Mutter werden in einen Raum geführt, die Mutter liest, das Kind spielt.
2. Eine fremde Frau betritt den Raum setzt sich auf eine Stuhl und schweigt für eine Minute. Danach spricht die fremde Person mit der Mutter.
3. Die fremde Frau spielt für 3 Minuten mit dem Kind. Anschließend verlässt die Mutter den Raum. Die fremde Frau tröstet bei Bedarf das Kind.
4. Die Mutter kommt zurück und begrüßt das Kind. Sie animiert das Kind wieder zum spielen. Die fremde Frau verlässt den Raum.
5. Nach etwa drei Minuten verlässt auch die Mutter den Raum. Das Kind ist nun allein im Raum.
6. Nach weiteren drei Minuten kommt die fremde Frau in den Raum und passt ihr Verhalten dem Kind an, d. h. tröstet oder spielt mit dem Kind.
7. Die Mutter kommt schließlich in den Raum zurück und begrüßt ihr Kind.

4 Bindungstypen

- Annahme: frühkindliche Bindungserfahrungen haben Auswirkungen auf das spätere Leben.
- Sie erzeugen ein „**Inneres Arbeitsmodell**“, anhand dessen bewertet und gestaltet der Mensch zwischenmenschliche Beziehungen



Sicher gebundener
Beziehungstyp

Unsicher vermeidender
Beziehungstyp

Unsicher ambivalenter
Beziehungstyp

Desorientierter
Beziehungstyp

Bindungstypen sind nicht vollkommen starr, und frühkindliche Erfahrungen können durch positive Erfahrungen korrigiert werden.

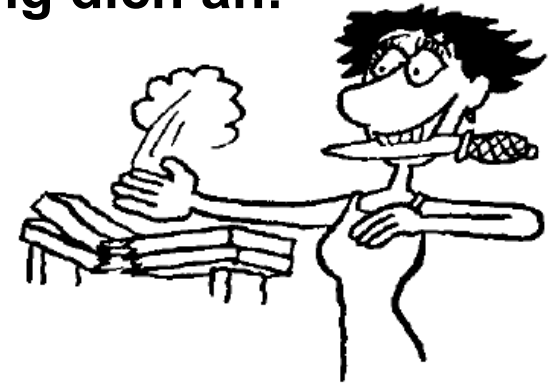
Innere Antreiber

<https://g-remmert.info/pdf/antreiber.pdf>

„Sei stark!“



„Streng dich an!“



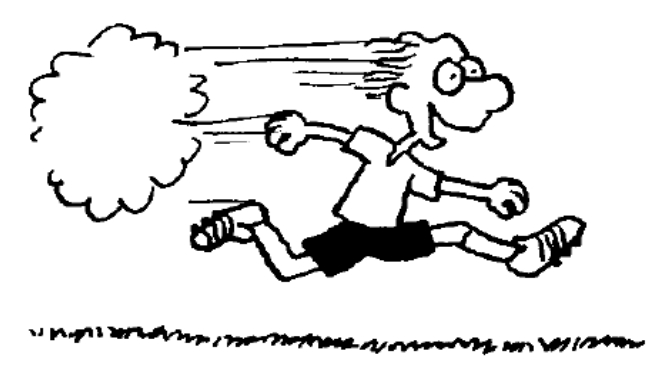
„Sei perfekt!“



„Mach es allen recht!“



„Beeil Dich!“



„Mach es allen recht!“



Es fällt mir schwer, Nein zu sagen. Akzeptiert zu werden ist wichtiger als Interessen durchzusetzen. Positive Rückmeldungen sind sehr wichtig. Sei liebenswürdig! Bloß kein Streit! Sei freundlich zu allen! Sei gefällig!

Mach es allen recht! Beeil dich!

Zur Dynamik innerer Antreiber

Mach es allen recht! Beeil dich! Zur Dynamik innerer Antreiber

Skript aus dem Seminarhaus SCHMEIDE

Günter W. Remmert

Zur Dynamik innerer Antreiber

Seite 11/12

INNERE ANTREIBER - TEST ZUR SELBSTEINSCHÄTZUNG

Es reicht nicht aus, Antreiber an Wortfloskeln oder Gesten festzumachen. Wichtiger ist, ein Gefühl dafür zu entwickeln, welche Atmosphäre durch ein Antreiberverhalten im Miteinander entsteht. Trotzdem können bestimmte Verhaltensweisen einen ersten Hinweis auf die Dynamik von Antreibern geben. Beantworten Sie die Fragen (nach Karl Klein und Peter Müll) bitte so ehrlich und spontan wie möglich. Bewerten Sie anhand der Skala, in welchem Maße die Aussagen auf Sie zutreffen: 1 = trifft gar nicht auf mich zu; 5 = trifft völlig auf mich zu

01. Wenn ich eine Arbeit mache, dann mache ich sie gründlich.	1	2	3	4	5
02. Ich fühle mich verantwortlich, dass diejenigen, die mit mir zu tun haben, sich wohl fühlen.	1	2	3	4	5
03. Ich bin ständig auf Trab.	1	2	3	4	5
04. Anderen gegenüber zeige ich meine Schwächen nicht gern.	1	2	3	4	5
05. Wenn ich rastet, raste ich.	1	2	3	4	5
06. Häufig brauche ich Sätze wie „Es ist schwierig, etwas so genau zu sagen.“	1	2	3	4	5
07. Ich sage oft mehr, als eigentlich nötig ist.	1	2	3	4	5
08. Ich habe Mühe, Leute zu akzeptieren, die nicht genau sind.	1	2	3	4	5
09. Es fällt mir schwer, Gefühle zu zeigen.	1	2	3	4	5
10. Nur nicht locker lassen ist meine Devise.	1	2	3	4	5
11. Wenn ich eine Meinung äußere, begründe ich sie auch.	1	2	3	4	5
12. Wenn ich einen Wunsch habe, erfülle ich ihn mir schnell.	1	2	3	4	5
13. Ich liefere einen Bericht erst ab, wenn ich ihn mehrere Male überarbeitet habe.	1	2	3	4	5
14. Leute, die „herumtrödeln“, regen mich auf.	1	2	3	4	5
15. Es ist mir wichtig, von den anderen akzeptiert zu werden.	1	2	3	4	5
16. Ich habe eine harte Schale, aber einen weichen Kern.	1	2	3	4	5
17. Ich versuche oft herauszufinden, was andere von mir erwarten, um mich danach zu richten.	1	2	3	4	5
18. Leute, die unbekümmert in den Tag hineinleben, kann ich nur schwer verstehen.	1	2	3	4	5
19. Bei Diskussionen unterbreche ich die anderen oft.	1	2	3	4	5
20. Ich löse meine Probleme selber.	1	2	3	4	5
21. Aufgaben erledige ich möglichst rasch.	1	2	3	4	5
22. Im Umgang mit anderen bin ich auf Distanz bedacht.	1	2	3	4	5
23. Ich sollte viele Aufgaben noch besser erledigen.	1	2	3	4	5
24. Ich kümmere mich persönlich auch um nebensächliche Dinge.	1	2	3	4	5
25. Erfolge fallen nicht vom Himmel, ich muss sie hart erarbeiten.	1	2	3	4	5
26. Für dumme Fehler habe ich kein Verständnis.	1	2	3	4	5
27. Ich schätze es, wenn andere auf meine Fragen rasch und bündig antworten.	1	2	3	4	5
28. Es ist mir wichtig, von den anderen zu erfahren, ob ich meine Sache gut gemacht habe.	1	2	3	4	5
29. Wenn ich eine Aufgabe einmal begonnen habe, führe ich sie auch zu Ende.	1	2	3	4	5
30. Ich stelle meine Wünsche und Bedürfnisse zugunsten derjenigen anderer Personen zurück.	1	2	3	4	5
31. Ich bin anderen gegenüber oft hart, um von ihnen nicht verletzt zu werden.	1	2	3	4	5
32. Ich trommele oft ungeduldig mit den Fingern auf den Tisch.	1	2	3	4	5

© Copy Dassel e mit freundlicher Einladung vom Seminarhaus SCHMEIDE
Günter W. Remmert M.A., Römerv. 5, D-54298 Weibelsbühl (Nähe Trier/Luxemburg)
Fon +49 (0)2606 577, Fax +49 (0)2606 578 www.seminarhaus-schmeide.de info@seminarhaus-schmeide.de

Zur Dynamik innerer Antreiber

Seite 12/12

33. Beim Erklären von Sachverhalten verwende ich gerne eine klare Aufzählung	1	2	3	4	5
34. Ich glaube, dass die meisten Dinge nicht so einfach sind, wie viele meinen.	1	2	3	4	5
35. Es ist mir unangenehm, andere Leute zu kritisieren.	1	2	3	4	5
36. Bei Diskussionen rücke ich häufig mit dem Kopf.	1	2	3	4	5
37. Ich strengte mich an, meine Ziele zu erreichen.	1	2	3	4	5
38. Mein Gesichtsausdruck ist eher ernst.	1	2	3	4	5
39. Ich bin nervös.	1	2	3	4	5
40. So schnell kann mich nichts erschüttern.	1	2	3	4	5
41. Meine Probleme gehen die anderen nichts an.	1	2	3	4	5
42. Ich sage oft „Macht mal vorwärts!“	1	2	3	4	5
43. Ich sage oft „genau“, „exakt“, „klar“, „logisch!“	1	2	3	4	5
44. Ich sage oft: „Das verstehe ich nicht!“	1	2	3	4	5
45. Ich sage eher: „Können Sie es nicht einmal versuchen“ als „Versuchen Sie es einmal!“	1	2	3	4	5
46. Ich bin diplomatisch.	1	2	3	4	5
47. Ich versuche, die an mich gestellten Erwartungen zu übertreffen.	1	2	3	4	5
48. Beim Telefonieren bearbeite ich oft noch etwas anderes.	1	2	3	4	5
49. Auf die Zähne beißen, heißt die Devise.	1	2	3	4	5
50. Trotz enormer Anstrengung will mir vieles einfach nicht gelingen.	1	2	3	4	5

Auswertung

Übertragen Sie Ihre Zahlenwerte für jede Fragennummer in folgende Tabelle. Zählen Sie die Zahlenwerte für jeden Antreiber zusammen. Der Antreiber mit dem höchsten Zahlenwert ist Ihr Hauptantreiber.

Antreiber:	Fragen Nr.:	Summe:
Sei perfekt!	1 8 11 13 23 24 33 38 43 47
Mach schnell!	3 12 14 19 21 27 32 39 42 48
Streng dich an!	5 6 10 16 25 29 34 37 44 50
Mach es allen recht!	7 7 15 17 28 30 35 36 45 46
Sei stark!	4 9 16 20 22 26 31 40 41 49

Zur Veranschaulichung visualisieren Sie die Summen in unterschiedlich lange Pfeile:



Sei perfekt!
Mach schnell!
Streng dich an!
Mach es allen recht!
Sei stark!

© Copy Dassel e mit freundlicher Einladung vom Seminarhaus SCHMEIDE
Günter W. Remmert M.A., Römerv. 5, D-54298 Weibelsbühl (Nähe Trier/Luxemburg)
Fon +49 (0)2606 577, Fax +49 (0)2606 578 www.seminarhaus-schmeide.de info@seminarhaus-schmeide.de

Glaubenssätze „Ich darf nicht Nein sagen!“

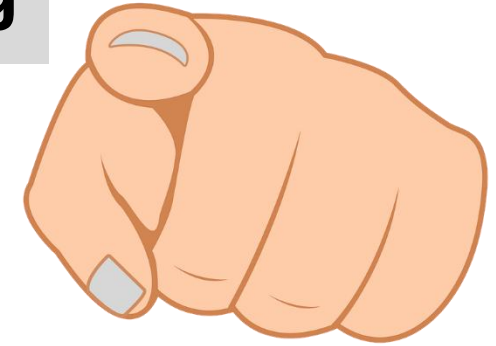
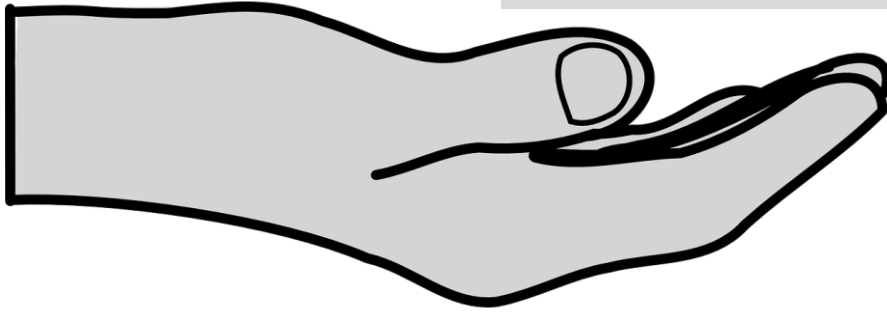


- Hypothesen wie ich meine Bedürfnisse befriedige und mich vor Verletzungen schütze
- Wesentlichen Teil von motivationalen Schemata (Konsistenztheoretisches Modell nach Grawe, 2004)
 - Entstehen (oft) unbewusst durch frühkindliche Erfahrungen
 - Verfestigen sich in der weiteren Sozialisation und durch weitere Lebenserfahrungen
 - Sehr wirksam durch Annäherungs- bzw. Vermeidensmotivation

Veränderung durch:

- Gegenbeispiele
- Vergegenwärtigung der negativen Konsequenzen
- Entwicklung alternativer Glaubenssätze („Ermöglicher“)
- Glaubwürdigkeit durch Übertreibung reduzieren (Provokativer Ansatz)
- Bedeutsame Vorbilder

Bitte oder Forderung



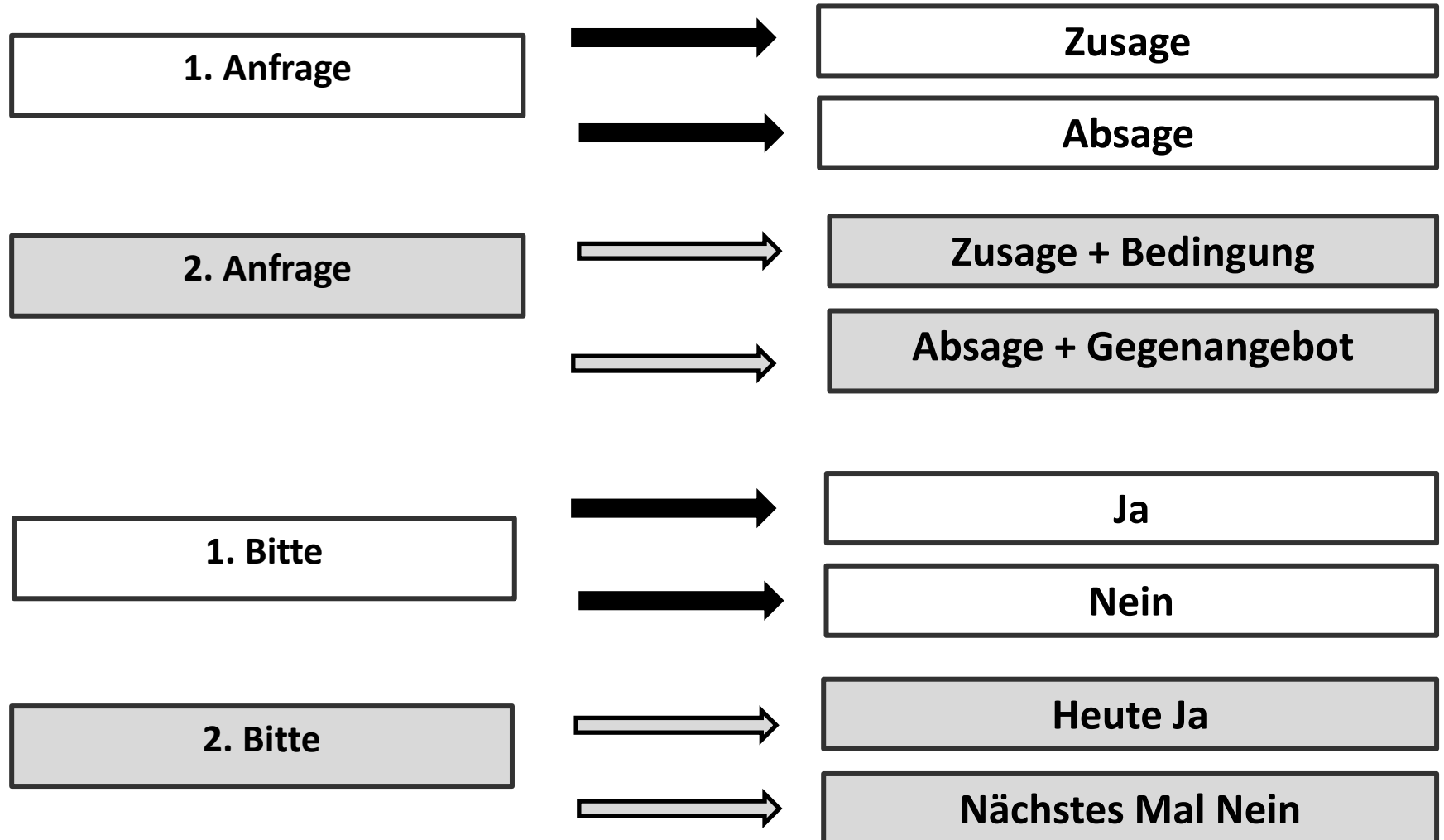
Bitten werden von Forderungen anhand der eigenen Reaktion unterschieden:

- Bei **Verweigerung einer Forderung** reagieren wir ärgerlich
- Bei **Nichterfüllung einer Bitte** akzeptieren wir das „Nein“.
Gegebenenfalls stellen wir Fragen:
 - Welche Grund hat die Person nicht auf die Bitte einzugehen
 - Kann die Bitte so verändert werden, dass die andere Person sie erfüllen kann
 - Kann die andere Person die Bitte zu einem anderen Zeitpunkt erfüllen?

Deshalb bei Forderungen **eindeutig sein!**

Flexibilität erhöhen

Kowaroswsky, G. (2025). Der schwierige Patient. Kommunikation und Patienteninteraktion im Praxisalltag. 4. Auflage. Kohlhammer



Prozess des Nein-Sagens

Müller-Ebert, J.. (2014). Wie Neues gelingt. Die vier Schritte zur Veränderungskompetenz. Kösel

1.

Ich spüre durch Unruhe oder Unwohlsein, dass sich innerlich ein Nein ankündigt und beschäftige mich damit.

2.

Ich prüfe mein Vorhaben, mich abzugrenzen, an meiner Umwelt und meinen Möglichkeiten und entwickle eine Zukunftsversion davon, wer ich sein werde, wenn ich Nein gesagt habe.

3.

Ich spreche mein nein aus, ich handle und werde aktiv.

4.

Ich freue mich über die geglückte Abgrenzung, betrauere vielleicht das, was ich hinter mir gelassen habe, und würdige meine Anstrengungen.



Souverän Nein sagen

Becker, F. (2024). Positive Psychologie. Wege zu Erfolg, Resilienz und Glück. Springer (S. 136)

- **Innere Haltung festigen**
 - Es ist mein Recht nein zu sagen
- **Nicht überrumpeln lassen**
 - „Das Anliegen kommt jetzt überraschend für mich. Ich kläre das und melde mich nochmal dazu.“
- **Keine rhetorischen Weichmacher**
 - „eigentlich, ziemlich, irgendwie, vielleicht, ...“
- **Keine Entschuldigung**
 - „Tut mir leid“, „Sorry“, „leider“
- **Begründungsdebatten vermeiden**
 - Nein sagen, Wertschätzung zeigen

Fazit

- Nein-Sagen ist nicht leicht
- Ein „Nein“ kostet Mut, aber ermöglicht das Setzen von angemessenen Grenzen
- Wer „Nein“ sagt muss darauf gefasst sein, dass das Gegenüber verärgert ist
- Ein „Nein“ kann unsere Autonomie steigern auf Kosten unseres Bedürfnisses des Miteinanders
- Aber, meistens sind unserer Erwartungen schlimmer als die Realität
- **„Die Wirklichkeit ist freundlich“**

