



In dieser Folge geht es um das Thema „Lernen, nein zu sagen“ und wie wichtig es für Unternehmer und Führungskräfte ist, ihre Zeit und Ressourcen effektiv zu nutzen. Folgende Punkte werden in dieser Podcast-Episode besprochen:

- Diskussion über die Kunst des Neinsagens und Priorisierung in der Geschäftswelt
- Einführung der Ja-Nein-Ja-Methode als effektive Strategie zum charmanten Ablehnen
- Betonung auf Selbstbestimmung, Zuhören der inneren Stimme und Bauchgefühl
- Empfehlung zur Implementierung einer Rückfragestrategie in Unternehmen
- Diskussion über die Rolle von Führungskräften beim Ja- oder Nein-Sagen
- Wichtigkeit replizierbarer Systeme und fundierter Entscheidungsfindung hervorgehoben.
- Betonung auf Übung des Ablehnens und Kenntnis eigener Werte

Hier sind drei wichtige Erkenntnisse aus dieser Folge:

### **1. Key takeaway: Priorisierung ist der Schlüssel zum effektiven Nein-Sagen**

Priorisierung ist der Schlüssel: Das Charmant-Nein-Sagen erfordert ein klares Verständnis der eigenen Ziele und Prioritäten. Indem man Ja zu einer Sache sagt, muss man automatisch Nein zu einer anderen Sache sagen. Es ist wichtig, eine Automatisierung für die Priorisierung zu entwickeln und Zeit zum Nachdenken und Analysieren zu geben, um fundierte Entscheidungen zu treffen.

### **2. Key takeaway: Das Nein-Sagen schafft eine klare Identität und setzt klare Grenzen**

Der Wert des Neinsagens: Indem wir öfter Nein sagen, schaffen wir uns eine Identität und setzen klare Grenzen. Wir können unsere Zeit und Energie auf die wirklich wichtigen Dinge konzentrieren und vermeiden, uns in unnötigen Projekten zu verlieren. Das Nein-Sagen kann als Befreiung empfunden werden, wenn wir uns auf den Weg fokussieren, der für uns am sinnvollsten ist.

### **3. Key takeaway: Eine replizierbare Strategie wie die Ja-Nein-Ja-Methode erleichtert das Nein-Sagen und baut Selbstvertrauen auf**

Eine Strategie entwickeln: Es ist wichtig, ein replizierbares System zu haben, um Entscheidungen zu treffen. Eine mögliche Strategie ist die Ja-Nein-Ja-Methode, bei der wir die Anfrage wertschätzend annehmen, dann einen Grund für das Nein liefern und schließlich eventuelle Alternativen aufzeigen. Dies hilft uns, auf angenehme Weise Nein zu sagen und unser Selbstvertrauen in dieser Fähigkeit aufzubauen.



