



Nein-Sagen — mit dem INGA - Prinzip

Nein sagen: Eine Herausforderung für „People Pleaser“

„People Pleaser“ haben besonders große Schwierigkeiten eine Anfrage zu verneinen. Zu diesem Phänomen erschien im September diesen Jahres im Beltz Verlag das Buch „People Pleasing — Raus aus der Harmoniefalle und weg mit dem schlechten Gewissen“ von Dr. Ulrike Bossmann. Wir haben das Thema in der aktuellen Podcast-Folge eingehend beleuchtet.

Definition „People Pleaser“ von Dr. Ulrike Bossmann

*„In ihrem Streben nach Anerkennung und Wertschätzung neigen People Pleaser (also Es-allen-Rechtmacher*innen) zum Overcommitment, also der Tendenz, sich ohne Rücksicht auf die eigenen Ressourcen zu verausgaben. Ihre Bemühungen gehen weit über das angemessene Maß hinaus: Sie denken an die Arbeit und Aufgaben am Morgen, wenn sie aufwachen, und am Abend, wenn sie ins Bett gehen, sie arbeiten länger, übernehmen Arbeit für andere, sagen zu selten Nein und helfen, wo sie nur können, auch dann, wenn sie bereits erschöpft sind. All das fühlt sich für sie alternativlos an: »Ich kann die Kollegin nicht hängen lassen«, »Wenn ich mich darum jetzt nicht kümmere, ist das Projekt gefährdet«, »Als guter Freund hilft man nun mal.«.“*



Impuls

Das INGA-Prinzip hilft, wertschätzend und klar „Nein“ zu sagen. INGA ist ein Akronym und steht für:

- I** Interesse signalisieren
- N** Nein sagen
- G** Grund nennen
- A** Alternative aufzeigen

Beispiel: Danke für Ihr Interesse an meiner Arbeit und die spannende Anfrage, die ich leider ablehnen muss, ich bin ausgebucht, schreiben Sie mich im März 2025 wieder an, Danke!