

Wer Nein sagt, hat die Macht

07.12.2015, 20:56 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Society Relations & Communications*

Presseagentur: *Society Relations & Communications*



Peter Brandl

Instinktiv sagen wir immer Ja. Ob es uns gut geht, wir kurz mithelfen, ein Projekt unterstützen oder einem Vorschlag zustimmen. „Dabei wäre ein Nein oft viel vorteilhafter. Wer Nein sagt, hat die Macht“, weiß Peter Brandl (47), mehrfacher Autor von Karrierebüchern und Manager-Coach. Dies gilt in Unternehmen genauso wie in privaten Beziehungen. „Denn ein Nein bringt einen mit wenig Aufwand und ohne langfristige konstruktive Vorleistung zu seinem Ziel. Es blockiert die Pläne des Gegenübers und eröffnet gleichzeitig den eigenen Interessen beste Chancen.“

Wer Nein sagt, macht sich als Ansprechpartner wertvoller, macht auf sich aufmerksam und gewinnt Respekt. Vielleicht kann er sich sogar noch als Retter feiern lassen. „In einem durch Harmonie oder Angst vor Ablehnung geprägten Umfeld fällt ein Nein besonders auf. Es ist ein Zeichen von Profil und Stärke“, erklärt Kommunikations-Experte Peter Brandl. Sein Rat für ein erfolgreiches Veto: „Es muss ein klares Nein sein, das keinen Raum für Zweifel lässt, selbstbewusst und freundlich ausgesprochen. Auf eine ausführliche Begründung sollte man verzichten, das klingt nach Rechtfertigung. Die Ablehnung muss eindeutig sein, sonst beschwört man Gegenargumente herauf. Meist ist der Gegenpart erst einmal überrascht und schweigt. Nun verfügt man über die Gestaltungsmacht für Alternativen.“

Umgekehrt können sich kluge Strategen auch vor der Veto-Macht schützen. „Personen, von denen Gegenwind zu erwarten ist, sollten frühzeitig einbezogen werden. Mit einer Teilaufgabe oder als Ratgeber. Bei der Ergebnispräsentation können sie so nicht mehr gefährlich werden, ohne sich gleichzeitig selbst als Depp zu entlarven“, so der erfolgreiche Vortragsredner.

In seinem neuesten Buch ‚Kommunikation ... und was Sie darüber wissen sollten, um sich das Leben leichter zu machen‘ (GABAL Verlag) gibt Peter Brandl weitere anwendbare Tipps aus seinen Seminaren, wie man beruflich besser verhandeln oder in privaten Gesprächen effektiver sein kann. Mit über 3.000 Veranstaltungstagen in 13 Ländern und auf

drei Kontinenten gehört Peter Brandl zu den gefragtesten deutschsprachigen Vortragsrednern. Dabei überträgt der Pilot auch seine Erfahrungen aus der Fliegerei auf Wirtschafts- und Alltagssituationen.

www.peterbrandl.com

Für Interview-Wünsche, Buch-Verlosungen und weiteres honorarfreies Bildmaterial kontaktieren Sie bitte:

SOCIETY RELATIONS & Communications
Mundsburger Damm 2
22087 Hamburg
Frau Brita Segger
Tel.: 040-64838777
Email: segger@society-relations.de
www.society-relations.de

Portrait

SOCIETY RELATIONS & Communications rückt Vorstände ins Blitzlicht, generiert Interviews, organisiert Fotoshootings, um Unternehmen oder Produkte in Fach- wie Publikums-Medien strategisch zu platzieren. Unsere PR- und Event-Agentur entwickelt individuelle Konzepte für die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, schreibt Pressemeldungen, organisiert Medien-Events, Presse- und Blogger-Reisen sowie Markteinführungen oder Relaunches. Um Images zu bilden und Marktwerte zu steigern, definieren wir unverwechselbare Identitäten. Passend für jedes Budget. Mit authentischen PR-Inhalten schaffen wir Interesse und langfristig Vertrauen. Wirtschaftliche und gesellschaftliche Aktivitäten, Produktneuheiten und deren Entstehungsgeschichte, innovative Methoden oder die Menschen hinter einer Marke platziert SOCIETY RELATIONS & Communications in redaktionellen Berichten. So erhält selbst die kleinste Firma ein Gesicht.

Neben klassischer Presse-Arbeit organisiert SOCIETY RELATIONS & Communications exklusive Gala- oder Produkt-Launch-Events mit lokaler bis internationaler Medien-Relevanz. Wir genießen einen erstklassigen Ruf für unsere medienattraktive Pressearbeit, die glamourösen Veranstaltungen und das versierte Gästemanagement. Unsere Agentur verfügt neben den hervorragenden Medien-Kontakten über langjährige Verbindungen zu prominenten Persönlichkeiten aus TV, Show, Wirtschaft und Gesellschaft.

News-ID: 882741 • Views: 586 (Stand: 03.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/882741/Wer-Nein-sagt-hat-die-Macht.html>