

7 tipp

**Így mondj nemet a főnöködnek
és tartsd meg a munkádat!**



NEMET MONDÁS EGY AUTORITÁSNAK

Vannak olyan helyzetek, amikor kifejezetten nehézé válik nemet mondani – még azok számára is, akiknek egyébként gond nélkül szokott menni.

Az egyik ilyen tipikus szituáció, amikor egy autoritással állunk szemben, például a főnökünknek kellene nemet mondani a hétvégi munkára, nem kellően tisztázott előléptetésre, plusz feladatra, egy teamtag belépésére, túl szoros határidőre, vagy épp egy újabb projekt bevállalására.

Nagy a TÉT



Felkavart gyermekkori emlékekre - például az „apádnak igaza van”, „a tanárt nem kérdőjelezzük meg” mondatokra - ráarakódó, burkolt vagy épp megvillogtatott hatalom egyszerűen nincs jó hatással határszabási

készségeinkre, főleg, ha valaki nem egyenrangú félként tárgyal velünk. Túl nagy az esélye a visszautasításnak, a csalódásnak, a megszegyenülésnek. Ha pedig így van, akkor az előbb-utóbb kételyben, szorongásban és ellenállásban mutatkozik meg, de lelki szemeink előtt akár lejátszódhat az elkerülhetetlennek gondolt legrosszabb kimenet is.

Lássuk, hogyan érdemes egy ilyen nehéz helyzettel megbirkózni!



Kerüld el a harcot

Tudatosítsd magadban, hogy itt nem az a kérdés, hogy kinek van igaza. Sajnos, ha egymásnak feszül két érvelés és mindkét fél a maga igazát hajtja, abból nem fog sok jó dolog kisülni.



Amennyiben például két különböző cselekvési tervről van szó, érdemes lehet már az elején elismerni:

„Van véleményem a dologgal kapcsolatban, mindemellett tisztában vagyok azzal, hogy ez összességében a Te döntésed.”

Így elkerülheted a hatalmi harc látszatát is.

Fektess le közös alapokat!

A beszélgetés folyamán az első egy szemléletváltás. Magadban is érdemes tudatosítani, majd hangosan kimondani, hogy itt nem egymás ellen megy a vita, hanem azért, hogy elérjeteK valami olyat, amiért mindketten ott vagytok.

Ezt például egy ilyen mondattal tudod elérni:

„Azt látom, hogy mindkettőnknek nagyon fontos a team sikere és hogy elérjük a kitűzött célszámokat, a kérdés talán inkább az, hogyan tegyük ezt.”



Légy jelen értő figyelemmel!

Ha a főnököd azt érzi, hogy nyitott vagy, nem pedig egy betonfallal kell megbeszélnie a továbbiakat, akkor sokkal nagyobb esélyed van saját véleményed elfogadtatására. Ha valóban odafigyelsz, és **számára is visszajelzed**, hogy meghallottad a mondandóját, akkor sokkal elfogadhatóbbá válik véleményed.

Így hát első körben mindenképp őt hallgasd meg, és ha van rá kapacitásod, akkor mondd vissza, amit megértettél álláspontjából:

„Azt gondolod, hogy jó lenne mind az ötünknek bejönni szombaton, hogy megbeszéljük a marketing büdzsét, és akkor hétfőn már kész tervekkel tudnánk nekiindulni a hétnek. Abszolút értem az álláspontodat, hogy miért látod fontosnak a gyors reakciót ebben az esetben.”

Ez a fajta nyitottság kifizetődő: hogyan változtathatná meg a főnököd a véleményét, ha Te nem tudod elképzelni, hogy Te megváltoztatod a tiédet?



Oszd meg az érveidet!

Ha meghallgattad a főnöködet, akkor utána sokkal nyitottabb lesz álláspontjának megváltoztatására. Ennek jegyében, miután értő figyelemmel meghallgattad és elismerted az ő álláspontjának pozitív oldalait, fejtsd ki saját álláspontodat és állj elő ütős érvekkel. Ragaszkodj a tényekhez, próbáld elkerülni a túlzást, és támaszd alá érvelésedet jó indokokkal.



„Ugyanakkor itt egy másik nézőpont. Szerintem a csapatnak pihenésre lenne leginkább szüksége, hogy hétfőn valóban tudjanak koncentrálni és jó döntéseket hozni. Azért gondolom így, mert tavasszal, amikor szintén behívtuk őket egy hétvégén dolgozni, és a srácok közül emiatt többen lemondták előre megszervezett programjaikat, akkor több hónapomba került visszaépíteni a bizalmukat.”

Mondd el a következményeket!

Fejtsd ki, hogy a döntéseknek milyen következménye lenne rövid és hosszú távon, rád, rá, a csapatra, a cégre, munkatársakra, vagy épp a piacra nézve.

Kérhetsz erről visszacsatolást, vagy akár egy megoldási javaslatot is: „Hogy látod ezt? Szerinted mi lehetne így valamilyen megoldás?”



„Ha behívjuk őket, akkor hamarabb megleszünk a büdzsével, ugyanakkor attól tartok, megint lecsökkenne az egymás iránti bizalom. Ha igent is mondanak a kérésre, és bejönnek, akkor is hetekre ellenállásba vonulhatnak, és kevésbé motiváltak a profittermelő képességük sem az igazi. Szóval szerintem többet veszítenénk a szombati munkával, mint amennyit nyernénk.”

Már a kezdetek-kezdetén húzd meg a határaidat!

Amennyiben a saját idődről, feladataidról van szó, érdemes lehet a határokat idejekorán meghúzni.

Ha már az első hetekben tisztázod, hogy számodra a hétvége szent, és azt a családdal szeretnéd tölteni, akkor egy későbbi nemet mondásod nem lesz derült égből villámcsapás.



Amennyiben egy plusz feladatról van szó, akkor kérdezd meg, mit tudsz vagy leadni másnak, vagy pedig átütemezni, hogy ezt az új projektet előre tudd venni.

Vedd figyelembe a körülményeket!

Fontos magadban átgondolni, hogy milyen körülmények között született ez a kérés a főnököd részéről. Mi történt az irodában pont azelőtt? Alkalmas-e az idő és a hely nemet mondani, határokat húzni?



Ha épp előtte kaptál egy gyenge értékelést, vagy tegnap is pont elutasítottad már egy kérését, akkor nem biztos, hogy ez a legmegfelelőbb idő az ellenállásra. Amennyiben viszont mostanában jó volt a teljesítményed, és alapból rendben mennek a dolgok, akkor sokkal nagyobb játéktérrel rendelkezel.

Amennyiben előre tudod, hogy nemet kell mondanod valamilyen kérésére, érdemes lehet előre átgondolni vagy akár leírni mondataidat, érveidet.

BÁTORSÁG ÉS GYAKORLÁS!

A fenti 7 tipp reméljük segít hatékonyabban megküzdeni egy-egy hasonlóan nehéz helyzettel.

Ha szeretnél további tippeket kapni, valamint munkahelyi és magánéleti helyzeteken is biztonságban gyakorolni, akkor érdemes rápillantanod [Mondj nemet magabiztosan!](#) című videókurzusunkra!



ASSZERTÍV AKADÉMIA

A javuló kapcsolatokért

Keress minket!

Web



FB



YT

