

Weigeren van een verzoek: nee zeggen

Als je hebt besloten om een verzoek te weigeren dan helpt het volgende bij de uitvoering van dit besluit. Bij een weigering is er sprake van, wat wordt genoemd, een 'slecht nieuws gesprek'. Je hebt iets mee te delen wat een ander waarschijnlijk niet leuk zal vinden. Dat is vervelend, maar soms is dat onvermijdelijk. Zo'n 'slecht nieuws gesprek' heeft verschillende fasen. Als je rekening houdt met deze fasen, dan loopt het gesprek gemakkelijker.

Tactisch nee zeggen in fasen

1. Doe na een korte inleiding je mededeling, bijvoorbeeld 'Het spijt me, maar ik leen je dit boek niet uit'. Draai niet om deze boodschap heen en probeer deze niet te verhullen of te verzachten.
2. Verwacht niet dat iemand dit zomaar accepteert, maar ga je besluit niet verdedigen. Spreek uit dat je kan begrijpen dat iemand bijvoorbeeld teleurgesteld is en herhaal je boodschap. Je zou iemand zelf kunnen helpen bij 'stoom af te blazen' dat wil zeggen onder woorden brengen wat die ander vindt en voelt, maar je blijft bij je punt. Bijvoorbeeld: 'Ik begrijp dat je vindt dat ik verschrikkelijk overdrijf, maar, het spijt me, ik leen je dit boek niet uit', 'Ik kan me voorstellen dat je teleurgesteld in mij bent, maar ...', of 'Je hebt er zo te zien behoorlijk de pest in, maar ...'. Door de oplopende spanning zijn mensen in deze fase vaak geneigd toch maar toe te geven.
3. Pas na een emotioneel getinte fase zou je met iemand kunnen overleggen of er een andere oplossing is, wat meer kunnen vertellen waarom je nee zegt, enz.
4. Soms kan een dergelijk openhartig gesprek op een constructieve manier afgerond worden. Voorbeelden hiervan zijn:
 - o Je bent het niet met elkaar eens, dat kan en dat mag. Maar nu is het ten minste duidelijk. Bij wijze van spreken: even goede vrienden, maar op dit punt verschillen de meningen.
 - o Omdat je daar nog nooit iets over had gezegd begrijpt je gesprekspartner nu pas waarom je iets weigerde. Mensen kunnen nu eenmaal niet gedachten lezen en je zult je standpunten moeten laten merken.
 - o Iemand ziet in dat het verzoek onredelijk is.

Soms nemen mensen een weigering hoog op en voelen dit als een persoonlijke afwijzing. Ook als dat niet je bedoeling is, kunnen sommigen toch een grote persoonlijke betekenis hechten aan een weigering. Daar is dan op dat moment niet veel aan te veranderen. Later kan je er misschien op terug komen en is er wellicht verder over te spreken.

Denkpatronen die het moeilijk maken om nee te zeggen

Iedereen heeft er wel eens mee te maken. Een bekende, of een min of meer goede vriend(in) vraagt je wat en je vindt het moeilijk om te weigeren. Zelfs bij een onbekende colporteur op straat ('Mag ik u wat vragen?') kan het lastig zijn om nee te zeggen.

Als je beseft dat je niet op een verzoek wilt ingaan, maar dit niet durft te zeggen, dan is dat vaak het gevolg van bepaalde gedachten en denkpatronen. Aan de hand van een aantal voorbeelden worden gedachten besproken, die in dergelijke situaties een rol kunnen spelen. Alternatieve gedachten en een andere aanpak die je kan helpen toch nee te zeggen komen vervolgens aan bod.

Voorbeelden van situaties waarin je 'Nee' zou willen zeggen

1. Een vriend(in) belt je op om mee uit te gaan
2. Het uitzendbureau belt of je voor ze wilt werken
3. In een werkgroep word je gevraagd of jij niet even het verslag wilt uittypen
4. Ouders, ooms en tantes, kennissen bieden je hun oude spullen aan (tafeltje, bankje) terwijl je deze zeer lelijk vindt
5. Iemand vraagt je mee naar een film te gaan die al zijn / haar andere vrienden al hebben gezien en je bent echt de laatste die hij / zij kan vragen
6. Je huisgenoot wil je fiets (brood, beleg, melk, etc) lenen, terwijl je ervaring is dat in de vocabulaire van deze huisgenoot 'lenen' betekent 'houden'.
7. Na een weekend bij je ouders krijg je appels, kaas, aardappels, vlees etc. mee, zodat je een extra

weekendtas nodig hebt om de spullen te vervoeren.

Automatische onrealistische gedachten die nee zeggen verhinderen zijn

- "Straks kwets ik ze!"
- "Straks worden ze boos!"
- "Ik moet goede redenen hebben om nee te zeggen!"
- "Ik mag niet van mening veranderen!"
- "Zelf vind ik het ook heel vervelend als iemand op zo'n moment nee zegt!"

Doorbreek automatische onrealistische gedachten

Realistischer is het om dit automatisme te doorbreken. Maak van de uitroep een vraag. Stel kritische vragen over deze situatie en formuleer realistische antwoorden:

1. 'Wanneer kwets je iemand?' in plaats van "Straks kwets ik ze!"

Wanneer kwets je iemand? Door te zeggen dat je iets mooi vindt, terwijl je eigenlijk denkt "zoiets lelijks heb ik nog nooit gezien" of "als ik thuis kom gooi ik dat eten gewoon meteen weer weg"? Of door te zeggen dat dit je smaak niet is, of simpelweg te bedanken voor het aanbod en te zeggen dat een ander er misschien veel meer plezier van kan hebben. Je kunt iemand bijvoorbeeld bedanken voor de goede bedoelingen, maar toch weigeren op het aanbod in te gaan.

2.1 'Kan ik 100% zeker voorspellen dat iemand boos wordt?' in plaats van "Straks worden ze boos!"

Door te denken "als ik nee zeg, dan wordt een ander boos" ben je al aan het voorspellen hoe die ander zal gaan reageren. Terwijl mensen de gave van toekomst voorspellen toch echt niet bezitten. Je bent negatief aan het anticiperen, terwijl je niet zeker weet hoe de ander zal reageren.

2.2 'Mag een ander niet boos worden?' in plaats van "Straks worden ze boos!"

Ook als jij daar niet zo goed tegen kunt, heeft een ander toch het recht om boos te worden of teleurgesteld te zijn als je een verzoek weigert. De meeste mensen vinden het vervelend als iemand boos op hen wordt en sommigen zijn daar zeer gevoelig voor. Vraag je af waarom jij daar gevoelig voor bent. Wat voorspel je in dit geval? Gaan er vreselijke dingen gebeuren? Je kunt je waarschijnlijk heel goed voorstellen waarom een ander het vervelend vindt dat je bijvoorbeeld niet mee wilt gaan om iets te gaan drinken. Maar als je niet wenst mee te gaan dan zal je toch nee moeten zeggen. Ook als je iets begrijpt, dan hoef je nog geen ja te zeggen.

3. 'Is uitleg verplicht?' in plaats van "Ik moet goede redenen hebben om nee te zeggen!"

Je hebt het volste recht om 'nee' te zeggen of een aanbod af te slaan zonder daarbij te vertellen waarom je weigert. Een gesprek verloopt echter vaak wel soepeler en je maakt het voor jezelf wel gemakkelijker als je toch een gangbare (sociaal acceptabele) reden noemt: "het is niet mijn smaak, dank je", "mijn kamer is al vol", "ik heb al een andere afspraak" of het al eerder genoemde: "je kunt er wellicht een ander plezier mee doen". Ook "Het spijt me, maar ik heb het te druk" is dezer dagen ook een aardig excuus. Door een reden te noemen neemt je mogelijke spanning uit het gesprek weg en voorkom je bijvoorbeeld gezichtsverlies voor een ander.

4. 'Moet ik altijd dezelfde mening houden?' in plaats van "Ik mag niet van mening veranderen!"

Soms besef je pas achteraf dat je toch weer 'ja' hebt gezegd en dat je hier graag op terug wilt komen. Dat is vervelend, maar je hebt het recht om van mening te veranderen. Een zin als "ik heb er nog eens over nagedacht en het spijt me, maar ik kan je toch niet helpen verhuizen" kan je mogelijk helpen. Doe dat dan wel zo spoedig mogelijk! Dat lijkt een overbodige mededeling, maar vervelende zaken worden nu eenmaal

gemakkelijk uitgesteld.

5. 'Zijn vervelende situaties altijd te vermijden?' in plaats van "Zelf vind ik het ook heel vervelend als iemand op zo'n moment nee tegen mij zegt!"

Wat heeft jouw voorkeur en wat zou je zelf liever hebben: dat iemand tegen zijn zin met je mee gaat, steeds op zijn horloge zit te kijken wanneer hij het kan maken weer weg te gaan?! Of dat iemand eerlijk zegt geen zin te hebben. Op deze laatste manier weet je in ieder geval, dat als je samen iets onderneemt, je dat beiden ook echt wilt. Natuurlijk zijn er situaties waarin het handiger is om op een verzoek in te gaan, of waarin je het simpelweg niet kunt maken om nee te zeggen. Denk bijvoorbeeld maar aan verplichtingen in je werk, welke je geacht wordt na te komen. En soms, als een eenvoudig 'nee' niet lijkt door te dringen bij de ander, kan het helpen om toch je redenen te vermelden.

Ook kan het soms helpen een aantal keren 'nee' te blijven zeggen, stug te blijven volhouden terwijl de ander je op allerlei manieren probeert te overtuigen. Nee, nee, en nog eens nee, kan soms nodig zijn. En er is niets op tegen om dan op te merken dat dit moeten herhalen vervelend is de gesprekspartner maar eens beter moet luisteren.

Eindconclusie

Als je merkt dat je 'ja' zegt terwijl je eigenlijk 'nee' wilt zeggen, is het belangrijk om je bewust te zijn van het denkpatroon dat dit veroorzaakt. Er is niets tegen om een ander een plezier te doen, maar als je dit voortdurend doet op grond van onrealistische denkpatronen, dan zet je jezelf als het ware steeds buiten spel. Je doet dan alsof het nodig is om altijd maar vriendelijk en bereidwillig te zijn, maar in een evenwichtige relatie is dat eerder schadelijk dan noodzakelijk.

- spoor de automatische denkpatronen op
- leer de automatische denkpatronen te doorbreken
- stel kritische vragen
- vindt realistische antwoorden
- doe leerzame ervaringen op (in normale omstandigheden is de realiteit nooit zo erg als jij denkt)
- besef dat voor dit leerproces tijd nodig is!

Bron: <http://www.studietips.leidenuniv.nl/spreken/neen.htm>