

Andere von den eigenen Ideen überzeugen

Das Leben in die eigene Hand nehmen. Gut für sich sorgen. Für sich und seine Wünsche einstehen. Sich das Leben schaffen, das zu einem passt. Das ist es, worum es humanfirst u. a. geht.

Ganz viele Dinge, die wir uns wünschen oder anstreben, liegen aber nicht ausschließlich in unserer Hand. Um unsere Ziele zu erreichen, müssen wir andere dafür interessieren, begeistern und mit auf die Reise nehmen. Wir müssen die anderen davon überzeugen, dass das, was wir möchten, auch für die anderen eine gute Sache ist.

Wenn wir mehr Lohn haben möchten, dann hilft es natürlich, wenn wir gute Arbeit leisten und uns anstrengen. Aber letztlich entscheidet dann doch unser Chef darüber, ob wir in Zukunft mehr auf dem Konto haben oder nicht.

Und wenn wir uns wünschen, in eine neue, größere Wohnung zu ziehen, dann betrifft eine solche Entscheidung meistens nicht nur uns selbst, sondern auch die Lebenspartner oder Kinder.

In diesen Situationen gilt es also vor allem, andere Menschen von unseren Ideen zu überzeugen.

Wie Sie das angehen können und wie Sie Ihre Chancen erhöhen, dass Sie Ihre Wünsche und Vorstellungen auch durchsetzen können, dafür haben wir hier 6 Tipps für Sie:

1. Werden Sie sich selbst klar

Die Basis für jede erfolgreiche „Verhandlung“ ist, dass Sie sich selbst klar sind, was Sie sich genau wünschen. Denn nur, wenn wir selbst genau wissen, was wir möchten und auch warum wir es möchten, können wir diesen Wunsch auch klar formulieren. Und Sie gewinnen so auch diese attraktive Art von Sicherheit, die ausstrahlt: Mein Ziel ist würdig und eine gute Sache. Die Idee ist es wert, umgesetzt zu werden.

Diese Fragen können Ihnen helfen, Klarheit in Bezug auf Ihren Wunsch bzw. Ihr Ziel zu bekommen:

Was genau, ganz konkret und im Detail wünschen Sie sich?

Warum wünschen Sie sich das?

Welches Bedürfnis steckt dahinter?

Beispiel:

Ich wünsche mir eine Gehaltserhöhung um 200 EUR netto. Ich finde, dass ich es verdient habe, weil meine Arbeitsleistungen eben auch besonders gut sind. Seitdem ich das neue Projekt leite, ist auch mein Aufgabenbereich gewachsen, und ich übernehme eine große Verantwortung für diesen wichtigen Geschäftsbereich. Eine Lohnerhöhung kommt meinem Bedürfnis nach finanzieller Unabhängigkeit entgegen. Aber vor allem geht es mir auch um Anerkennung (meiner guten Leistungen) und Gerechtigkeit (ich übernehme die gleichen Arbeitsbereiche wie andere und bekomme nur deshalb weniger Lohn, weil ich im Vergleich eine kürzere Betriebszugehörigkeit habe).

2. Sammeln Sie Argumente

Sie wissen, was Sie möchten und warum Sie es möchten. Nun gilt es, jemand anderes davon zu überzeugen, dass Ihre Idee genau richtig ist. Dafür brauchen Sie gute Argumente.

Fragen Sie sich dazu:

Was spricht für Ihre Idee?

Warum haben Sie sich diesen Wunsch verdient?

Welche Vorteile hätte es, wenn Ihre Idee umgesetzt wird?

Welche Vorteile hätte es insbesondere für Ihr Gegenüber, wenn die Idee umgesetzt wird?

Es ist gut, wenn Sie hier möglichst viele Argumente finden. Aber wenn Sie in „die Verhandlung“ gehen, dann konzentrieren Sie sich auf die 2–3 wichtigsten und überzeugendsten Argumente. Hier zählt Qualität statt Quantität. Wenn Sie 100 schlechte Argumente haben, dann ist die Erfolgswahrscheinlichkeit geringer, als wenn Sie 2–3 richtig, richtig gute Argumente haben.

Beispiel:

Mein Arbeitsbereich ist gewachsen und ich mache weit mehr als das, wofür ich ursprünglich eingestellt wurde.

Ich übernehme eine größere Verantwortung.

Das, was ich für das Unternehmen tue, ist gleichwertig mit dem, was meine Kollegen tun. Deshalb ist eine Gehaltsangleichung gerecht.

3. Bereiten Sie sich auf Einwände vor

In diesem dritten Schritt versetzen Sie sich mal in die Lage Ihres Gegenübers. Welche Einwände wird er oder sie haben? Mit welchen Reaktionen können Sie rechnen? Was spricht – aus der Sicht Ihres Gegenübers – gegen Ihre Idee? Welche realen Risiken bringt Ihre Idee mit sich und wie lassen sich diese Risiken abschwächen? Wie könnte man mit den Risiken umgehen?

Hier ein Vorschlag, wie Sie diesen Perspektivwechsel schaffen:

Überlegen Sie sich, wie Sie und der Mensch, den Sie überzeugen möchten, im Gespräch über Ihren Wunsch sind. Sitzen Sie sich gegenüber? Oder vielleicht nebeneinander? An einem Tisch? Oder vielleicht auf dem Sofa?

Und stellen Sie dieses Gespräch räumlich nach. Setzen Sie sich dafür an einen Tisch und stellen Sie auch einen Stuhl für die andere Person auf – dort, wo sie sitzen wird. Oder setzen Sie sich z. B. auf die Seite vom Sofa, auf der Sie vermutlich sitzen werden.

Und nun spielen Sie das Gespräch.

Beispiel:

„Ich möchte gerne mit Ihnen über meinen Lohn sprechen. Ich habe ja jetzt einige neue Aufgabenbereiche übernommen und durch die neue Projektleitung übernehme ich auch viel mehr Verantwortung. Deshalb wünsche ich mir, dass mein Lohn entsprechend angeglichen wird.“

Jetzt setzen Sie sich auf den Platz, auf dem die andere Person sitzen würde. Vielleicht Ihnen gegenüber, in einem dicken Chefsessel? Versetzen Sie sich kurz in die Person hinein und antworten Sie dann, was die Person vermutlich sagen würde.

Das erscheint Ihnen vielleicht komisch, zwischen diesen Sitzplätzen zu wechseln, aber gerade dieser Positionswechsel kann helfen, auch den Perspektivwechsel einzunehmen, den Sie brauchen, um sich in die Person hineinzusetzen. Also, probieren Sie es einfach mal aus. Sie werden sehen, wie viel leichter es fällt, dann auf mögliche Einwände zu kommen.

„Ja, das stimmt schon. Ich bin auch sehr zufrieden mit der Arbeit, die Sie machen. Allerdings wissen Sie ja, dass wir durch unseren Tarifplan ziemlich festgelegt sind, wann und in welcher Höhe es Gehaltsveränderungen gibt.“

Okay, nun gehen Sie zurück auf „Ihren“ Platz. Was können Sie entgegen?

... Ja, und so können Sie auf immer neue Ideen kommen, welche Einwände Ihr Gegenüber haben könnte. Und vielleicht auch schon darauf, wie Sie mit diesen Einwänden umgehen können und sie „aushebeln“.

4. Denken Sie auch an die Interessen Ihres Gegenübers

Was sollte Ihr Gegenüber gegen Ihre Idee haben, wenn sie sich auch für ihn lohnt? Meistens nicht mehr ganz so viel.

Deshalb halten Sie unbedingt Ausschau nach einer Win-win-Situation. Also ein Kompromiss, bei dem Sie genauso „gewinnen“ wie Ihr Gegenüber.

Fragen Sie sich dazu:

Was hat Ihr Gegenüber davon, wenn Sie Ihre Idee durchsetzen?

Was kann ich meinem Gegenüber im Gegenzug bieten?

Wie wird sich meine Idee positiv auf das Leben/Geschäft von meinem Gegenüber auswirken?

Welche mögliche Alternative gibt es, bei der wir beide als „Gewinner“ vom Feld gehen?

Welche Alternative gibt es, bei der die Bedürfnisse, die hinter meiner Idee stecken, erfüllt werden und mein Gegenüber sich auch damit arrangieren kann?

Hier ein paar Beispiele zum Thema Lohnverhandlung:

Ich vereinbare mit meinem Chef Ziele, die ich erreichen muss, um mir den höheren Lohn zu verdienen.

Wir einigen uns auf einen Zeitpunkt, zu dem mein Lohn erhöht wird.

Wir einigen uns auf eine schrittweise Erhöhung des Lohnes.

Ich bekomme eine Fortbildung von der Firma bezahlt.

Meine Arbeitszeit wird im Gegenzug zum höheren Lohn nicht mehr über die Stempeluhr erfasst – dementsprechend sind Überstunden inklusive und ich kann sie nicht mehr absummeln.

Ich kann mir meine Überstunden ausbezahlen lassen.

Wir einigen uns auf einen einmaligen Bonus am Jahresende.

Ich bekomme statt einer Gehaltserhöhung eine Jahreskarte für öffentliche Verkehrsmittel, um zur Arbeit zu fahren oder eine Tankkarte.

5. Souverän, ruhig und offen

Die vorherigen Tipps drehten sich vor allem um die Vorbereitung für Ihr Gespräch. Gut vorbereitet zu sein, sich über seine Motive klar zu sein und sich Gedanken über die Vor- und Nachteile seiner Ideen und Wünsche zu machen – das alles ist ganz elementar und wichtig für Ihre „Verhandlung“. Aber auch im Gespräch selbst gilt es, zu punkten.

Souveränität ausstrahlen

Die Klarheit und Sicherheit, die Sie mit den ersten 4 Tipps schon entwickelt haben, gilt es nun auch zu verkörpern. Wer sich seiner sicher ist und diese Sicherheit und Klarheit auch ausstrahlt, kann auch andere eher überzeugen. Hier geht es also vor allem um Ihre Ausstrahlung, Ihre Körpersprache und Präsenz.

Öffnen Sie Ihre Körperhaltung. Ziehen Sie die Schultern leicht zurück. Weiten Sie Ihren Brustkorb. Verschränken Sie die Arme NICHT. Atmen Sie tief und ruhig, auch wenn das am Anfang ein bisschen Konzentration erfordert.

Wenn Sie merken, dass Sie nervös werden, konzentrieren Sie sich mit Ihrer

Aufmerksamkeit auf Ihre Fußsohlen. Wie fühlen sich Ihre Fußsohlen an? Was spüren Sie in Ihren Fußsohlen? Diese Übung hilft dabei, überschüssige Energie dahin zu lenken, wo sie keinen Schaden anrichtet.

Stehen (oder sitzen) Sie aufrecht und mit beiden Beinen fest mit dem Boden verankert. Keinesfalls geduckt oder gekrümmt stehen – das strahlt Unsicherheit aus.

Sprechen Sie deutlich, klar und ruhig. Eben nicht duckmäuserisch.

Auch Blickkontakt strahlt Sicherheit aus. Deshalb schauen Sie Ihrem Gesprächspartner freundlich, aber bestimmt in die Augen.

Tatsächlich klingen diese Punkte recht banal. In der Realität lassen sie sich aber manchmal gar nicht so einfach umsetzen. Gerade, wenn man mit einer Autoritätsperson spricht oder sich vor einer Zurückweisung fürchtet, fällt es vielen schwer, dem anderen in die Augen zu schauen oder mit fester Stimme zu sprechen. Aber auch diese Souveränität kann man im Vorfeld trainieren. Dazu können Sie sich Unterstützung von einer Ihnen nahestehenden Person oder einem Coach holen und mit ihm oder ihr üben.

Ruhig und offen kommunizieren

Natürlich ist auch Ihr Verhalten im Gespräch wichtig.

Bleiben Sie ruhig und respektvoll Ihrem Gesprächspartner gegenüber. Es gewinnt nicht derjenige, der lauter brüllen kann oder mehr Redeanteile bekommt, sondern im Idealfall Sie beide. Und wenn Sie Ihr Gegenüber gut behandeln, respektvoll und mit Verständnis ins Gespräch gehen, dann ist Ihr Gegenüber auch viel eher dazu bereit, Ihnen zuzuhören und Sie ernst zu nehmen.

Im Gespräch sollten Sie natürlich Ihr Anliegen kundtun und begründen. Sie können ruhig offen sagen, welche Bedürfnisse bisher unerfüllt sind und was Sie sich deshalb wünschen.

Aber hören Sie auch Ihrem Gegenüber gut zu und sein Sie offen für die Meinung Ihres Gesprächspartners. Versuchen Sie herauszubekommen, was der andere denkt und warum er so denkt. Fragen Sie nach. Verstehen Sie und zeigen Sie Verständnis. Dieses Verständnis für den anderen brauchen Sie nämlich, wenn es darum geht, eine Lösung zu finden, mit der Sie beide einverstanden sind.

6. Und wenn es mal nicht klappt?

Ja, sicher, es kommt auch vor, dass Sie sich trotz der besten Argumente und riesigem Verhandlungsgeschick nicht durchsetzen können. Stecken Sie dann bitte nicht den Kopf in den Sand. Denn das ist ganz normal und ich glaube, es gibt niemanden, der immer mit allen Wünschen und Ideen durchkommt.

Wenn Ihr Wunsch stark genug ist, dann sollten Sie einfach auch öfter und in unterschiedlichen Kontexten fragen. Beharrlichkeit kann manchmal überzeugender sein als die besten Argumente.

Aber auch auf ein „Nein“ können Sie sich vorbereiten.

Überlegen Sie sich im Vorfeld, wie Sie mit einem Nein bzw. mit einer Zurückweisung umgehen

Um von Ihrer Enttäuschung oder Ihrem Frust nicht überrollt zu werden, kann es hilfreich sein, wenn Sie sich schon im Vorfeld vorstellen, wie Sie reagieren, wenn Sie ein „Nein“ bekommen. Wie wird es sich anfühlen? Wie möchten Sie dann mit dem Gesprächspartner auseinandergehen? Wie könnten Sie dennoch Ruhe bewahren und souverän bleiben?

Stellen Sie sich die Situation ruhig sehr bildlich vor und spielen Sie in Gedanken Ihre Reaktion durch. Schon durch diese kleine Mentalübung können Sie sich davor schützen, sich im Echtfall unpassend zu verhalten.

Bedanken Sie sich für das Gespräch und dafür, dass Ihr Gegenüber sich die Zeit genommen hat.

Verabschieden Sie sich freundlich.

Bleiben Sie souverän. Verlassen Sie aufrecht und möglichst ruhig das Zimmer.

Versuchen Sie Verständnis für Ihr Gegenüber zu haben. Vielleicht hat Ihr Gesprächspartner im Moment (noch) keine andere Wahl.

Machen Sie sich bewusst: Sie sind für Ihre Ziele eingetreten. Das allein kann schon ein Gewinn sein.

Nutzen Sie das Gespräch, um mehr herauszufinden

Wenn Sie ein „Nein“ bekommen, dann war das Gespräch trotzdem nicht sinnlos. Nutzen Sie es in dem Fall, um mehr herauszufinden.

Finden Sie also – auch durch Fragen – heraus:

Was müsste passieren, damit Ihr Wunsch erfüllt wird?

Was braucht Ihr Gegenüber dafür?

Was können Sie noch tun, damit Sie zu einer Einigung finden können, die für Sie beide ein Gewinn ist?

Woran liegt es, dass Ihr Gesprächspartner von Ihrer Idee nichts hält bzw. Sie diese nicht durchsetzen konnten?

Wie kann es weitergehen?

Manche unserer Wünsche sind eben Wünsche, die eine gute Situation noch verbessern würden. Wenn man dann nicht mit seinen Vorstellungen durchkommt, ist es nicht so schlimm.

Manchmal geht es aber wirklich „um die Wurst“ – wenn die aktuelle Situation zum Beispiel untragbar ist und Sie dementsprechend zum Beispiel nicht mehr an der Arbeitsstelle oder der Beziehung festhalten möchten, solange Ihre Vorstellungen, Ideen und Wünsche nicht berücksichtigt werden. Dann könnten Sie sich bereits im Vorfeld Gedanken über die möglichen Konsequenzen für Sie oder die Situation machen:

Was ist unabdingbar dafür, dass die Situation nicht eskaliert?

Wo ist meine Schmerzgrenze?

Welche Folgen könnte die Zurückweisung für mein Leben haben?

Was werde ich dann ändern (müssen)?

Möchte ich vielleicht einen Neuanfang an einer anderen Arbeitsstelle wagen?

Ist jetzt der Zeitpunkt, die Beziehung zu beenden, um für einen neuen Weg frei zu sein?

Jemanden von den eigenen Ideen zu überzeugen ist nicht immer leicht. Es braucht analytisches Denken, Einfühlungsvermögen und Souveränität. Das sind Qualitäten, die nicht jedem in die Wiege gelegt wurden. Aber es sind eben auch Qualitäten, die man trainieren kann. Vielleicht erst einmal bei so kleinen Dingen wie in der Diskussion um das Wochenendprogramm oder um den nächsten Urlaub.

Und wenn Sie nach und nach Erfolge erzielen und Ihre Selbstsicherheit steigt, dann trauen Sie sich, auch für Ihre großen Überzeugungen und Ideen zu kämpfen. Sich das Leben so einzurichten, wie es zu Ihnen passt. Es lohnt sich.