

So werden Sie einflussreicher

Darf ich vorstellen: das ist Helena. Helena ist 33 Jahre alt und arbeitet in einem mittelständischen Betrieb. Sie leitet dort die Personalabteilung. Helena genießt den Respekt ihrer Chefs, Kollegen und ihrer Mitarbeiter. Sie wird von ihren Kollegen nicht nur in Personalfragen um Rat gefragt, sondern auch, wenn es um andere Unternehmensbereiche geht. Ihre Meinung zählt etwas in ihrem Betrieb. Zu wichtigen Meetings wird sie grundsätzlich eingeladen. Und jede wichtige Information landet irgendwie bei ihr.

Oder anders gesagt: Helena hat **Einfluss**. Sie kann mitgestalten. Sie kann ihre Wünsche und Ideen einbringen.

Wie kommt es eigentlich, dass manche Menschen mehr Einfluss haben als andere? Selbst dann, wenn jemand keine Chefposition innehat? Oder wenn derjenige nicht der reichste Bauer im Dorf ist?

Wieso haben manche Menschen Einfluss und werden gehört? Und andere dagegen nicht?

Das liegt wahrscheinlich daran, dass man sich unabhängig von seiner Position Einfluss auch verdienen kann.

Und wie geht das? Wie wird man einflussreicher, selbst wenn man kein Amt innehat oder (noch) nicht den Chefhut aufhat?

Dazu hier einige Gedanken:

Erlauben Sie sich die Führungsrolle

Einfluss zu gewinnen, beginnt im Kopf. Wer Einfluss haben und ausüben möchte, muss sich das zuerst einmal selbst innerlich erlauben.

Hier hilft es, so etwas in der folgenden Art zu denken und auch zu glauben:

„Ich zähle. Ich bin kompetent. Meine Meinung zählt. Ich habe oft gute Ideen. Es ist gut für meine Umgebung, wenn ich meine Ideen einbringe und manchmal auch durchsetze. Ich darf Einfluss ausüben. Ich darf meine Umgebung mitgestalten.“

Haben Sie bei diesen Gedanken Bauchschmerzen? Dann erlauben Sie sich nicht, in Führung zu gehen und Ihren Einfluss auch auszuüben.

Vielleicht glauben Sie nicht an sich selbst. Oder vielleicht haben Sie auch Angst vor Ihrer eigenen Kraft. Oder Sie scheuen die Verantwortung, die Einfluss mit sich bringt.

Hier lohnt sich die Frage:

„Erlaube ich mir die Führungsrolle?“

Falls nicht, fragen Sie sich vielleicht *„Warum nicht?“*. Und versuchen Sie die inneren Widerstände und Blockaden aufzulösen, die zwischen Ihnen und Ihrer inneren Erlaubnis stehen. Oft ist das übrigens ein Selbstwertproblem.

Übernehmen Sie Verantwortung

Einfluss bringt Verantwortung mit sich. Wer Einfluss hat und ausübt, verändert seine Umgebung. Und für diese Veränderung trägt man Mitverantwortung. Im Guten, aber auch im Schlechten. Das heißt, wenn etwas schiefgeht, müssen Sie sich das dann vielleicht anhören. Und vielleicht müssen Sie auch für Konsequenzen einstehen. Dazu müssen Sie bereit sein.

Sind Sie dazu bereit? Dann tun Sie Folgendes, um die Verantwortung zu übernehmen:

Machen Sie es sich zur Aufgabe, sich um das Wohl Ihres Vereins, Ihrer Gemeinde, Ihrer Initiative, Bewegung, Ihres Betriebs oder Ihrer Familie zu kümmern.

Sagen Sie sich:

Das ist mir wichtig. Und ich engagiere mich dafür.

Tun Sie es, weil Ihnen die Sache wichtig ist und weil Sie es als Ihre Verantwortung begreifen. Tun Sie es **nicht** in erster Linie, um eine Gegenleistung zu bekommen. Klar formulierte Gegenleistungen sind manchmal wichtig, sollten aber vielleicht nicht Ihre wichtigste Triebfeder sein. Sonst ist Enttäuschung oft vorprogrammiert. Denn die Welt nimmt Engagement oft selbstverständlich und ist nicht selten undankbar.

Und übrigens bekommt man ja auch oft am meisten zurück, wenn man nur wenig als Gegenleistung erwartet. Das ist eine dieser paradoxen Geschichten des Lebens.

Fragen Sie hier also:

„Bin ich bereit, wirklich Verantwortung zu übernehmen, mit allen Konsequenzen, die das mit sich bringt?“

Machen Sie sich nützlich

Sobald Sie Ihre Führungsrolle und Ihre Verantwortung akzeptiert haben, gilt es, aktiv zu werden und zu handeln. Das tun Sie, indem Sie sich in Ihrer Umgebung **nützlich** machen:

- Helfen und unterstützen Sie die Menschen in Ihrem Bereich (Firma, Gemeinde etc.) durch Rat und Tat.
- Werden Sie zum Experten in dem Gebiet, in dem Sie Einfluss gewinnen wollen. Und geben Sie Ihr Expertenwissen freigiebig weiter.
- Werden Sie zur Anlaufstelle, zum Multiplikator und zu einer Instanz in Ihrem Gebiet.

Aber tun Sie das alles nach Ihren Regeln und Prinzipien. Legen Sie vorher fest, was und wie viel Sie bereit sind zu geben. Legen Sie fest, was Sie bereit sind zu tun und was nicht. Sonst kann es schnell passieren, dass Sie ausgenutzt werden oder dass andere Sie für ihre Zwecke einspannen.

Legen Sie auch fest, was Sie als Gegenleistung für Ihr Tun erwarten. Und bringen Sie Ihre Erwartungen klar zum Ausdruck. Denn es ist unangenehm, wenn jemand etwas für uns scheinbar freiwillig tut und dann hinterher eine Gegenleistung fordert, die nicht vereinbart war.

Eine Stolperfalle gibt es hier übrigens: Nicht wenige Menschen versuchen mit Dingen nützlich zu sein, die andere gar nicht wollen oder brauchen. Nützlichkeit definiert sich aber durch die Nachfrage. Nützlich ist, was anderen in ihren Augen nutzt, Nicht das, was ICH denke, was andere brauchen. Seien Sie also nützlich, indem Sie Dinge tun, die andere als nützlich und wertvoll empfinden.

Indem Sie sich nützlich, ja vielleicht sogar unersetzbar machen, stärken Sie Ihren Einfluss auf Ihre Umgebung.

Fragen Sie sich hier:

„Wie kann ich mich in meiner Umgebung wirklich nützlich machen? Was kann ich besonders gut? Wie kann ich anderen besonders gut helfen? Was brauchen und wollen andere, was ich geben kann? Was wollen sie nicht von dem, was ich geben will?“

Stellen Sie gute Verbindungen zu Menschen her

Einfluss zu haben, bedeutet oft, die Meinung anderer Menschen zu beeinflussen und andere von den eigenen Ideen zu überzeugen. Das geht am besten, wenn man eine gute Verbindung zu anderen Menschen hat.

Und wenn man bei wichtigen Dingen um seine Meinung gefragt werden will, muss man zugänglich sein. Das heißt, andere müssen sich trauen, zu mir zu kommen, und der Kontakt mit mir muss angenehm sein.

Was hilft, eine gute Verbindung zu anderen Menschen aufzubauen und zugänglich zu sein? Dazu 5 wichtige Tipps:

- Zeigen Sie sich menschlich. Stehen Sie zu Ihren eigenen Fehlern. Erwarten Sie von sich und anderen keine Perfektion.
- Suchen Sie im Gespräch immer nach den Gemeinsamkeiten und nicht nach dem, wo Sie anders sind und was Sie anders sehen.
- Schenken Sie den Menschen in Ihrer Umgebung Aufmerksamkeit. Hören Sie zu. Interessieren Sie sich für den anderen. Fragen Sie nach.
- Seien Sie sehr, sehr sparsam mit Kritik und geben Sie gerne und bereitwillig ehrlich gemeintes Lob. Aber loben Sie auf Augenhöhe und nicht von oben herab.
- Reden Sie mit anderen nie schlecht über Dritte. Ihr Gesprächspartner vermutet dann, dass Sie wahrscheinlich mit anderen auch schlecht über ihn sprechen.

Mit diesen 5 einfachen Verhaltensregeln können Sie die Verbindung zu anderen Menschen stark verbessern. Sind diese Regeln einfach umzusetzen? Für die meisten von uns eher nicht. Aber es lohnt sich, dieses Verhalten zu üben und zu trainieren. Denn je besser Ihre Verbindung zu anderen Menschen ist, desto einflussreicher werden Sie.

Fragen Sie sich hier doch einmal:

„Wie gut ist meine Verbindung zu anderen Menschen? Welche der obigen Regeln befolge ich bereits? (Bitte Sie hier auch Dritte um eine Einschätzung, wenn Sie sich trauen.) Und welche der Regeln könnte ich als Erstes üben und trainieren?“

Seien Sie kompetent

Wen fragen wir um Rat, wenn wir ein Problem haben? An wen wenden wir uns am liebsten? Wem vertrauen wir uns an? Wem trauen wir zu, dass er die Lage schon schaukeln wird?

Ganz einfach: jemanden, den wir für kompetent halten.

Aber wie bekommen Sie von anderen **Kompetenz** zugesprochen? Das geht so:

- Werden Sie zum Experten in Ihrem Gebiet. Lernen Sie immer weiter dazu. Und gehen Sie wirklich in die Tiefe. Beschäftigen Sie sich auch mit den Sonderfällen und Ausnahmeregelungen. Werden Sie zum wandelnden Lexikon. Oder wenn Ihr Gebiet eher praktischer Natur ist, dann werden Sie ein wahrer Meister Ihres Handwerks.
- Lernen Sie Ihr Wissen alltagstauglich zu vermitteln. Lernen Sie, Ihr Wissen so zu erklären oder vorzumachen, dass es auch ein 12-Jähriger verstehen würde.
- Werden Sie kein Fachidiot. Bringen Sie immer auch in Erfahrung, wie man Ihr Wissen anwendet. Wie geht man am besten vor, wenn man XYZ erreichen will? Womit fängt man an? Wie geht es weiter? Welche Schritte sind sinnvoll? Worauf muss man aufpassen? Wo sind die Stolperfallen? Wissen zu haben ist prima. Aber ohne Umsetzungswissen ist alles nur graue Theorie. Werden Sie also zum Praktiker. Denn so können Sie anderen auch dabei helfen, Ihr Wissen in die Tat umzusetzen. Stichwort: Nützlichkeit.
- Seien Sie kein Besserwisser. Viel zu wissen ist nützlich. Aber lassen Sie Ihr Wissen besser nicht ständig und nicht ungefragt vom Stapel. Damit kann man Menschen

extrem nerven.

- Aber bringen Sie Ihr Wissen dort ein, wo es angebracht und nützlich ist. Zeigen Sie dort, dass Sie etwas von Ihrem Fachgebiet verstehen. Helfen Sie anderen mit Ihrer Expertise. Zeigen Sie, was Sie können, nur wenn andere etwas davon haben.

Das ist ein Weg, von anderen als kompetent wahrgenommen zu werden. Und Kompetenz bringt Einfluss.

Hier könnten Sie sich fragen:

„Was ist meine Kompetenz? Wo kenne ich mich gut aus? Wo möchte ich mich gut auskennen und wie komme ich dahin? Wie kann ich meine Kompetenz alltagstauglich machen? Wie kann ich anderen mit meinem Wissen und Können helfen?“

Seien Sie integer

Um eine natürliche Autorität zu werden, braucht es Integrität, sonst vertrauen einem andere Menschen nicht. Und man kann noch so kompetent sein, aber wenn einem andere Menschen nicht vertrauen, werden sie nicht zu mir kommen und um Rat fragen.

Integrität, was bedeutet das? Wie wird man von anderen als integer wahrgenommen?

Dazu wieder einige Hinweise:

- Seien Sie Sie selbst (authentisch). Verstecken Sie sich nicht hinter einer Maske. Stehen Sie zu Ihren Fehlern. Zeigen Sie sich menschlich. Man muss bei Ihnen sehen: Was auf der Packung draufsteht, ist auch drin.
- Seien Sie verlässlich. Halten Sie Ihre Absprachen und Versprechen. Tun Sie, was Sie angekündigt haben. Und wenn es mal ausnahmsweise nicht klappt, entschuldigen und erklären Sie sich, damit andere Ihre Unzuverlässigkeit einordnen können.
- Seien Sie berechenbar. Wechseln Sie nicht jeden Tag Ihre Meinung oder Ihr Verhalten. Seien Sie nicht jeden Tag von einer anderen tollen neuen Idee begeistert.
- Sagen Sie die Wahrheit. Behaupten Sie nichts, von dem Sie nicht wissen, dass es wirklich stimmt. Geben Sie zu, wenn Sie bei einer Sache unsicher sind. Wenn Sie beim Lügen erwischt werden, vertrauen Ihnen die Menschen nicht mehr.

Wer andere langfristig auf natürliche Art beeinflussen möchte, dem hilft Integrität weiter. Wir lassen uns lieber von Menschen beeinflussen, die ehrlich, verlässlich und vertrauenswürdig sind.

Fragen Sie sich hier:

„Bin ich integer? Bin ich meistens authentisch? Stehe ich zu meinen Fehlern? Bin ich verlässlich? Bin ich berechenbar und einigermaßen geradlinig? Bin ich ehrlich?“

Mehr Einfluss anzustreben ist ein wertvolles Ziel. Denn nur wenn wir Einfluss haben, können wir unsere Ideen vorantreiben und das in der Welt stärken, was uns wichtig ist. Manchmal müssen wir sogar Einfluss gewinnen, damit wir Missstände beseitigen können.

Wer sein Leben ändern oder sogar die Welt ein bisschen besser machen möchte, der braucht Einfluss. Und auf dem Weg helfen Ihnen vielleicht die obigen Ideen ein bisschen weiter. Wollen Sie einen Sparringpartner auf gleicher Höhe, der Ihnen regelmässig professionelles Feedback gibt und Sie auf Ihrem Weg zu mehr Einfluss und Selbstbestimmtheit unterstützt? Die humanfirst Führungskoachs begleiten Sie gerne und stehen Ihnen mit ihrem ganzen Wissen zur Verfügung.