



Foto: Fotolia

Gibt der Klügere nach?

Die eigenen Interessen verwirklichen, das eigene Anliegen souverän vertreten, sich in Diskussionen durchsetzen: Für viele bedeutet das eine Kraftanstrengung, die damit endet, wieder einmal klein beigegeben zu haben. „Der Klügere gibt nach“, haben wir gelernt und stellen uns mit dieser Aussage häufig selber ein Bein. Im Nachhinein ärgern wir uns, nicht bis zur letzten Konsequenz vertreten zu haben, was uns wichtig ist.

Durchsetzen bedeutet: sich gegenüber Widerständen verwirklichen. Es ist gut, sich diese Bedeutung bewusst zu machen. Darin enthalten ist im Grunde die Antwort darauf, weswegen es vielen so schwer fällt, sich durchzusetzen. Es bedeutet, gegen Widerstände zu reden und zu handeln. Das ist nicht einfach, denn es kann bedeuten, dass unser Gegenüber uns dann nicht mehr mag. Bestehen Meinungsverschiedenheiten, gibt es drei Möglichkeiten, damit umzugehen:

- 1. Wir geben klein bei. Und ärgern uns im Nachhinein, dass (wieder einmal) der andere seinen Willen bekommen hat.
- 2. Wir lassen keine Widerrede gelten. Wir kümmern uns also darum, dass der andere klein beigibt.
- 3. Wir setzen uns durch.

Worin liegt nun der Unterschied zwischen der zweiten Möglichkeit und der dritten? Wenn Sie keine Widerrede gelten lassen, sieht es auf den ersten Blick aus, als hätten Sie sich durchgesetzt. Doch der Schein trügt

meistens, denn im Hintergrund wird die Widerrede weiter schwelen. Langfristig setzt sich nur durch, wer sein Ziel verfolgt und trotzdem von seinem Gegenüber Akzeptanz erfährt. Wie das möglich ist, werden wir noch beleuchten. Doch zuerst betrachten wir genauer, welche Voraussetzungen wir brauchen, um uns durchsetzen zu können.

Gute Voraussetzungen schaffen

- 1. Die eigenen Bedürfnisse erkennen
Wichtig ist, sich seiner eigenen Bedürfnisse überhaupt bewusst zu sein. Solange Sie selbst nicht wissen, was Ihnen wichtig ist und was Sie wollen, ist im Grunde egal, wohin die Reise geht. Sie könnten dann theoretisch jeder Entscheidung zustimmen. Doch jeder von uns trägt in sich zu jeder Situation eine Meinung oder wenigstens ein Gefühl dazu. Häufig wird uns das erst im Nachhinein klar. Wir spüren erst dann, dass wir anderer Meinung sind, wenn eine Entscheidung bereits

Sich durchsetzen

- die eigenen Bedürfnisse kennen und ernst nehmen
- das Ziel formulieren
- klare, deutliche Sprache
- souveräne Körperhaltung
- den anderen wichtig nehmen
- Vertagen ist erlaubt, mit zeitlich festgelegtem Ausblick

gefällt wurde. Dann ärgern wir uns, einer Sache leichtfertig zugestimmt zu haben.

■ 2. Sich selbst ernst nehmen

Wenn Sie Ihre Bedürfnisse kennen, gilt es im nächsten Schritt, sie auch ernst zu nehmen. Das ist nicht selbstverständlich. Viele von uns haben gelernt, sich selbst nicht so wichtig zu nehmen. „Eigenlob stinkt!“ oder „Hochmut kommt vor dem Fall!“ sind Sprüche, die wohl jeder kennt. „Ein Indianer kennt keinen Schmerz“ hat viele gelehrt, dass die eigenen Bedürfnisse nicht gerechtfertigt sind. Aussagen aus der Kindheit, die bis ins Erwachsenen-Alter wirken.

■ 3. Erlaubnissätze formulieren

Welche Sätze sind es, die Sie daran hindern, Ihre Bedürfnisse zu erkennen und ernst zu nehmen? Sie werden sich nicht durchsetzen können, wenn Sie es sich innerlich verbieten, wenn „sich durchsetzen“ etwas Negatives ist? Sie können die schwächenden, Sie hindern den Sätze in sogenannte Erlaubnissätze umwandeln. Beispielsweise den Satz „Der Klügere gibt nach.“ in „Ich darf das sagen, was mir wichtig ist.“ oder „Ich darf ‚Nein‘ sagen.“

■ 4. Ziele formulieren

Eine gute Möglichkeit, den eigenen Bedürfnissen näher zu kommen ist auch, sich über die persönlichen Ziele klar zu werden. Der Blick in die Zukunft unterstützt dabei zu erkennen, was für dieses Ziel heute getan werden muss. Und nicht nur die eigenen Meinungen und Bedürfnisse können Ihnen dabei klar werden. Es ist auch eine Hilfe für Ihr Gegenüber. Derjenige kann Ihre Meinung viel besser verstehen, wenn Sie erklären, welches Ziel Sie damit verfolgen.

Vorbereitung ernst nehmen

Bevor Sie nun ein Gespräch beginnen, sollten Sie sich genug Zeit für die Vorbereitung nehmen. Jetzt geht es darum, wie Sie sich durchsetzen können.

■ 1. Was ist mir wichtig?

Notieren Sie Ihr Bedürfnis, Ihr Anliegen. Welche Idee möchten Sie durchsetzen?

■ 2. Klar und deutlich: die Sprache

Sich durchzusetzen hat auch etwas mit Wortwahl und Tonfall zu tun. Probieren Sie im Vorfeld aus, wie Sie Ihr Anliegen anbringen möchten. Achten Sie auf einfache Wortwahl, klare Sprache und wenige Worte. Hier sollte der Grundsatz KISS gelten: keep it short and simpel (halten Sie sich kurz und knapp). Ihre Stimme sollte ruhig und bestimmt sein. Lassen Sie sich Zeit. Wichtig:

Sich durchzusetzen hat nichts mit Lautstärke zu tun.

Sogenannte Ich-Botschaften sind ein weiteres Werkzeug für eine klare, unmissverständliche Sprache. Vermeiden Sie Sätze wie: „Man müsste das mal ansprechen“, „Es wäre gut, wenn man dafür eine neue Regel einführt.“ Stattdessen können Sie sagen: „Ich erwarte, dass Sie das morgen ansprechen.“, „Ich möchte, dass wir dafür eine neue Regel einführen.“

Unterstützer: die Körpersprache

Um zu überzeugen und sich durchzusetzen meinen wir häufig, dass gute Argumente das A & O sind. Doch in der Kommunikation macht der Gesprächsinhalt tatsächlich nur sieben Prozent aus. Der Tonfall wiegt 38 Prozent schwer. Mimik und Gestik allerdings beeinflussen ein Gespräch zu 55 Prozent! Ob wir uns durchsetzen, hängt also im Wesentlichen damit zusammen, wie klar und überzeugend unsere Körpersprache ist. Körpersprache und innere Haltung stehen in direktem Kontakt: Wenn Sie sich selbstsicher fühlen, wird Ihr Körper das ausstrahlen – und wenn Sie eine selbstsichere Körperhaltung einnehmen, wird sich das auf Ihre innere Haltung auswirken. Richten Sie sich auf, heben Sie den Kopf und nehmen Sie direkt Blickkontakt auf, dann wird die Stimme kräftiger und klarer.

Andere wichtig nehmen

Überlegen Sie sich bereits im Vorfeld, was die anderen wohl zu Ihrem Anliegen sagen werden. In den meisten Fällen kennen wir unser Gegenüber und können es ganz gut einschätzen. Nutzen Sie dieses Wissen. Das heißt: Wenn Sie jemanden überzeugen wollen, müssen Sie sich im Klaren darüber sein, was Sie selbst wollen, aber auch, wie Sie Ihr Gegenüber überzeugen könnten.

Nicht immer haben wir die Möglichkeit, uns gut auf eine Situation des „Sich-Durchsetzens“ vorzubereiten. Machen Sie sich bewusst, dass Sie nicht sofort reagieren müssen. Vertagen ist erlaubt, auch bei zähen Diskussionen! Aber immer mit zeitlich festgelegtem Ausblick wie „Lassen Sie uns Mittwoch noch einmal darüber reden“. Letztlich geht es darum, dass der eingeschlagene Weg auf Dauer Bestand hat und kein fauler Kompromiss ist.

Anika Ruß/Tanja Schroeter

Im nächsten Heft: Das Alleinstellungsmerkmal

Die Kommunikations-Profis



Seit 2003 begleiten **Anika Ruß** und **Tanja Schroeter** mit ihrem Bremer Unternehmen

Gecko – Agentur für innere Angelegenheiten Menschen in beruflicher Veränderung. Gecko stellt den Men-

schen in den Mittelpunkt, denn nur wenn der sich gut und gestärkt fühlt, kann er in seiner Arbeit erfolgreich sein. Das Angebot der Agentur Gecko richtet sich an kleine und mittelständische Betriebe sowie Einzelunternehmungen. In florist geben die beiden in diesem Jahr monatlich wertvolle Tipps für den Betriebsalltag.
www.gecko-bremen.de