

Dies ist kein Newsletter im eigentlichen Sinn des Wortes, sondern ein kurzer Text, der Ihnen auf unterhaltsame Art ein Führungsthema in Erinnerung rufen soll. Ich hoffe, er trifft einen Nerv bei Ihnen, setzt neue Akzente in Ihrem Führungsalltag oder regt zum Nachdenken an. Wenn dies nicht der Fall ist, können Sie ihn natürlich (ähnlich wie einen Newsletter) einfach bei mir abbestellen. Im Gegenzug freue ich mich aber natürlich auch, wenn wir durch diese Auslöser zu Führungsthemen ins Gespräch kommen. Haben Sie eine Frage, etwas, das Sie gern diskutieren würden oder gibt es ein Thema, bei dem ich Sie mit Führungstrainings, Coaching oder Teamentwicklung unterstützen kann, dann zögern Sie bitte nicht, ganz spontan und unverbindlich Kontakt mit mir aufzunehmen. Denn, wie schon Galileo Galilei sagte „Die Neugier steht immer an erster Stelle eines Problems, das gelöst werden will“.

ABC der Führung

Heute I wie in "Influencing"

*„Man kann nicht nicht kommunizieren“
Paul Watzlawick*

Und dasselbe gilt für's „Einfluss nehmen“. Selbst wenn ich mich entscheiden würde, nicht Einfluss nehmen zu wollen und mich stattdessen in ein stilles Kämmerlein verkriechen würde, ohne irgend etwas zu tun, hätte dies einen Einfluss auf das, was geschieht. Zugegeben: Das würde vermutlich den wenigsten auffallen, aber gerade das „nicht auffallen“ würde vielleicht dazu führen, dass man mich schnell vergisst oder dass man mich vermisst und sich nach mir erkundigt.

Aber warum sollte ich mich entscheiden, nicht Einfluss nehmen zu wollen? In der Regel wollen wir doch genau das. Trotzdem verhalten wir uns oft genug so, als wollten wir gar keinen Einfluss nehmen, weil wir denken, wir haben ja doch keine Chance. In meinen Influencing-Seminaren erzähle ich einleitend gern die Geschichte von den Tieren in einem Wald, die alle Angst vor der neuen Todesliste des Bären haben. Drei dieser Tiere versuchen Einfluss zu nehmen, indem sie den Bär fragen, ob sie auf dieser Liste sind. Aber nur der Hase ist pfiffig genug, den Bär zu fragen, ob er ihn nicht einfach von der Liste nehmen könnte und überlebt. Die **Entscheidung, Einfluss nehmen zu wollen** und entsprechend zu handeln, ist also der eigentlich wichtigste Schritt, um erfolgreich zu sein.

Wenn es dann darum geht, Einfluss auf andere auszuüben, ist unser **Repertoire** in der Regel allerdings begrenzt. Wenn ich Seminarteilnehmer frage, wie sie bisher Einfluss nehmen, nennen mir fast alle die Technik des **Argumentierens**, bestenfalls vielleicht noch die des **Verhandelns** und es stellt sich heraus, dass selbst diese Techniken auf sehr elementarem Niveau ausgeführt werden. Argumente auf konzise Weise zu präsentieren und auf die Bedürfnisse und Befürchtungen des Gegenübers auszurichten oder sich beim Verhandeln auf die zugrundeliegenden Interessen des Gegenübers zu beziehen anstatt um Positionen zu feilschen, gehört selbst bei qualifizierten Fach- und Führungskräften nicht zum Standard.

Noch weniger sind sich die meisten meiner Teilnehmer bewusst,

- dass sie erfolgreich Einfluss nehmen können, wenn sie Andere über **Sympathie** positiv für sich einnehmen
- dass sie dies besser erreichen, indem sie Anderen gut zuhören und dem Gegenüber **Wertschätzung und Interesse** entgegenbringen, anstatt zu versuchen, diese durch Intelligenz oder Machtgebaren zu beeindrucken
- dass sie bei sogenannten Interessenkonflikten durch **kreative Lösungen** ihre eigenen Anliegen ebenso wie die der Gegenseite umsetzen können
- wie sie ihren Einfluss durch einen entsprechenden **Auftritt** vergrößern können
- wie wichtig es ist, die elementaren **Stakeholder** zu **identifizieren** und die **Beziehungen** zu diesen **gezielt zu stärken** und zu verbessern
- oder dass sie ihr **Netzwerk** proaktiv und strategisch vergrößern und stärken sollten, damit im „Ernstfall“ auf diese Beziehungen zurückgegriffen werden kann.

In den meisten Fällen, in denen wir Einfluss ausüben möchten, ist uns daran gelegen, die **Beziehung nach der Einflussnahme erfolgreich weiterzuführen** – insbesondere, da die Community meist nicht so gross ist, als dass wir es uns erlauben könnten, einen Scherbenhaufen hinter uns zu lassen. Deshalb halte ich nicht viel von „Verhandlungstricks“, um das Gegenüber möglichst erfolgreich über den Tisch zu ziehen. Langfristig kann uns nicht daran gelegen sein, unsere Ziele ohne Rücksicht auf Verluste durchzusetzen und erfolgreiche Einflussnahme kann durchaus beinhalten, dass ich mein eigenes Anliegen im Laufe eines Verhandlungsprozesses modifiziere, weil ich im Austausch mit Anderen wichtige Erkenntnisse hinzugewinne.

Umgekehrt ist es aber auch wichtig, sich bewusst zu machen, dass es Situationen gibt, in denen Prioritäten so klar gesetzt sind, dass es keinen Sinn macht, sie zu modifizieren. Diese einerseits **klar zu kommunizieren** ohne von seinem Standpunkt abzurücken, und gleichzeitig dem Gegenüber, das einen anderen Standpunkt vertreten mag, wertschätzend und hilfsbereit gegenüberzutreten, indem z. B. Alternativen oder andere Optionen aufgezeigt werden, ist eine weitere wichtige Fähigkeit, die es mir einfacher macht, die eigenen Interessen zu verfolgen und erfolgreich Einfluss zu üben.

Haben Sie **Lust auf mehr**? Dann setzen Sie sich doch gern unverbindlich mit mir in Verbindung, um zu prüfen, ob ein entsprechendes Seminarangebot in Ihrem Unternehmen sinnvoll ist.

Freundliche Grüsse
Eva Gottschewski

Eva Gottschewski, Führungstrainings Coaching Teamentwicklung
Weinbergstrasse 22
CH 8802 Kilchberg

Direkt: +41 79 500 15 03
eva@gottschewski.ch
www.gottschewski.ch