

Sie können Ihren Chef überzeugen

Psychologische „Tricks“ für den Führungsalltag erfreuen sich schon seit Jahren einer großen Beliebtheit: Wenn Sie beispielsweise – um den voran stehenden Beitrag aufzugreifen – Ihren Vorgesetzten von betriebsbedingten Kündigungen abbringen möchten, können Sie folgende Instrumente einsetzen. Sie alle haben empirisch nachweisbar Wirkung auf andere und beeinflussen den Verhandlungserfolg positiv.

Erzeugen Sie Sympathie

Über 80 % aller Fernsehzuschauer würden von Günter Jauch einen Gebrauchtwagen kaufen. Warum? Er wirkt auf die Befragten sympathisch. So erzielen auch Sie diesen Erfolg.

1. Streuen Sie Komplimente.

Die Wirksamkeit von Komplimenten ist immer wieder überraschend – selbst wenn wir meinen, dass diese nicht unbedingt aufrichtig sind. Die Forschung belegt aber, dass das Gefühl von Wertschätzung und Anerkennung bei den meisten Menschen in jedem Fall ankommt:

- Insbesondere Menschen mit geringerem Selbstwertgefühl oder einem erhöhten Anerkennungsmotiv reagieren auf Komplimente positiv.
- Wirksam kann dies aber auch bei Menschen sein, die ein hohes Statusstreben haben – vorausgesetzt Sie sind als Komplimentgeber akzeptiert.

Übung

Denken Sie sich einmal 2 bis 3 Komplimente aus, die Sie bei Ihrem schwierigsten Verhandlungspartner einsetzen könnten. Sprechen Sie diese in Ihrer nächsten Zusammenkunft bewusst aus und achten Sie auf die Mimik, Gestik und Körpersprache Ihres Gegenübers. Mit Sicherheit werden Sie irgendeine Reaktion feststellen – auch wenn er auf den ersten Blick sein „Poker Gesicht“ behält.

2. Erzeugen Sie Ähnlichkeit.

Haben Sie sich auch schon einmal gefragt, warum Jauch in entsprechenden Umfragen der „beliebteste Schwiegersohn“ ist? Der Grund: Er ist so wie Sie und ich: nicht abgehoben, keine auffällige Kleidung – eher in seinem Auftreten so wie der Durchschnitt gestrickt.

Was sagt uns das für unsere Strategie des Überzeugens?

- Betonen Sie gemeinsame Erfolge in der Vergangenheit.
- Suchen Sie nach Ähnlichkeiten (Ausbildung, Werdegang, gemeinsame Vorgesetzte etc.).

Je mehr Sie bei Ihrem Gegenüber das „Gefühl des Bekannten“ erzeugen, umso mehr wird er Ihrem Anliegen gegenüber aufgeschlossen sein.

Mein Rat

Alt, aber bewährt ist immer noch der Gesprächseinstieg über gemeinsame Hobbys vor dem Beginn einer Besprechung, Verhandlung oder eines kritischen Mitarbeitergesprächs. Versuchen Sie es, es wirkt!

Ähnlichkeit erzielen Sie auch durch Ihre (Körper-)Sprache. Versuchen Sie daher immer eine ähnliche Haltung wie Ihr Gegenüber einzunehmen:

- Wenn dieser sich nach vorne beugt, folgen Sie – nachdem Sie innerlich bis 3 gezählt haben.
- Oder legen Sie grübelnd den Zeigefinger Richtung Ohr, wenn dies auch Ihr Gegenüber tut.

Sie denken, dass ist irgendwie lächerlich? Viele Untersuchungen zeigen eine klare Beeinflussbarkeit durch solche Methoden, ohne dass Ihr Gegenüber es merkt.

Das Gleiche gilt übrigens für die Sprache: Bestimmt haben Sie auch schon einmal die Distanz gespürt, wenn ...

- Sie einem eher bedächtigen Zeitgenossen mit einer schnellen Sprechweise entgegengetreten sind oder
- eine dominante Persönlichkeit mit einer detailreichen Rede auf Ihre Ausführungen reagiert hat.

3. Erhöhen Sie die Kontaktrate.

Je öfter sich 2 Personen treffen, desto höher ist ihr Gefühl der Gemeinsamkeit und der Sympathie. Dieser Grundsatz gilt allerdings nicht, wenn der Kontakt vorrangig auf Negativerlebnissen besteht.

Gewiefte Verhandler erhöhen deshalb den Kontakt je näher der Gesprächstermin kommt.

Mein Rat

Hilfreich ist es, wenn Sie den Gesprächsanlass mit einem Kompliment zusätzlich absichern („Ich weiß, dass wir uns Donnerstag treffen, ich hätte vorab gerne noch ein paar Informationen zu einem anderen Thema, in dem ich auf Ihre Expertise angewiesen bin.“).

Möglichkeiten für einen Anruf oder eine E-Mail sollten sich immer finden lassen. Das Ergebnis wird Sie verblüffen, da Sie mit dieser Vorgehensweise fast immer beim Gegenüber punkten können.

Werden Sie selbst wachsamer

Sollten Sie noch etwas vorsichtig bei solchen Techniken sein, dann achten Sie doch einmal darauf, ob andere diese anwenden: Sie werden merken, dass man Sie des Öfteren zu manipulieren versucht. Mit den jetzigen Kenntnissen haben Sie wenigstens die Möglichkeiten, die Strategie zu erkennen und sich bewusst gegen diese zu stellen. Denn: Entdecken ist die halbe Miete. Strategien einsetzen bringt Sie in die aktive Position.

Der Autor: Peter Krumbach-Mollenhauer ist Diplompsychologe und Geschäftsführer der hr-horizonte GmbH in Hamburg.