



In 30 Minuten
wissen Sie
mehr!

Empfohlen
von



SAT.1

30 MINUTEN

René Borbonus

**Sich
durchsetzen**

GABAL

- Das Vertrauen in die Fähigkeit, die Situation zu meistern, ermöglicht ein entspanntes Auftreten.
- Das Verhalten in der jeweiligen Situation wird nicht durch frühere Konflikte oder negative Erfahrungen geprägt, sondern durch die Zielstellung.
- Die Selbstsicherheit wächst, weil der Wunsch nach Bestätigung nicht mehr die entscheidende Triebfeder im Gespräch ist.
- Die gefühlte Notwendigkeit, sich über andere zu stellen, erübrigt sich bei durchsetzungsfähigem Auftreten.
- Der durchsetzungsfähige Stil ermöglicht uns Beziehungen, in denen wir ganz wir selbst sein können und uns nicht mehr verstellen oder unterwerfen müssen.

Ob Sie Ihre Wünsche und Ziele durchsetzen können, hängt davon ab, wie Sie sich im Gespräch verhalten. Instinktiv verhalten wir uns tendenziell immer gleich, nämlich entsprechend unserer Prägung und unseren früheren Erfahrungen. Durchsetzungsfähigkeit bedeutet jedoch, jederzeit bewusst und situativ entscheiden zu können, welche Verhaltensweise jeweils förderlich ist.



1.2 Hemmungen überwinden

Wenn Sie sich durchsetzen möchten, kommen Sie nicht umhin, Hemmungen zu hinterfragen und zu überwinden.

Sowohl ausgeprägt passives als auch erkennbar aggressives Verhalten hemmen Ihre Durchsetzungsfähigkeit. Beide stehen einer konstruktiven Gesprächshaltung im Weg. Machen Sie sich deshalb vor dem Gespräch Gedanken darüber, was Ihrerseits einem konstruktiven Austausch im Weg steht. Oft liegt der Grund für mangelnde Durchsetzungskraft einfach darin, dass wir uns aufgrund unserer Prägung unserer Rechte nicht bewusst sind.

Glaubenssätze durch Rechte ersetzen

Durchsetzungsfähige Menschen pochen auf ihr natürliches Recht, jederzeit eigenständig zu entscheiden, wer sie sind und was sie tun dürfen. Wenn Ihr Gegenüber es sich nimmt und Sie nicht, haben Sie schlechte Karten. Von diesem Grundrecht der Durchsetzungsfähigkeit lassen sich viele andere Rechte ableiten. Einige davon erscheinen Ihnen vielleicht als selbstverständlich, andere hätten Sie sich möglicherweise gar nicht zugestanden. Daran können Sie zuerst arbeiten. Wann immer Sie sich unsicher fühlen: Machen Sie sich Gedanken darüber, welche Rechte Ihnen in der jeweiligen Situation zustehen.

Übung in Selbstaffirmation: grundlegende Rechte

Denken Sie darüber nach, ob Sie sich der folgenden Rechte bewusst sind. Notieren Sie sich diejenigen, mit denen Sie Schwierigkeiten haben – und ziehen Sie diese Liste zurate, wenn Sie sich unsicher fühlen.

1. Sie haben das Recht auf gleichberechtigte Behandlung.
2. Sie haben das Recht auf eine eigene Meinung.
3. Sie haben das Recht, über Ihre Zeit zu verfügen.
4. Sie haben das Recht, Forderungen zu stellen.
5. Sie haben das Recht, Fragen zu stellen.
6. Sie haben das Recht, gehört zu werden.
7. Sie haben das Recht, Fehler zu machen.
8. Sie haben das Recht, ohne Schuldgefühle „Nein“ zu sagen.
9. Sie haben das Recht, eigene Prioritäten zu setzen.
10. Sie haben das Recht, für Ihre Interessen einzutreten.
11. Sie haben das Recht, Ihre Meinung zu ändern.
12. Sie haben das Recht, zu sagen: „Das verstehe ich nicht.“
13. Sie haben das Recht, sich für Entscheidungen Zeit zu nehmen.
14. Sie haben das Recht, Informationen einzuholen.
15. Sie haben das Recht, Ihren eigenen Werten zu folgen.
16. Sie haben das Recht auf eine Privatsphäre.
17. Sie haben das Recht, sich als Mensch weiterzuentwickeln und zu verändern.
18. Sie haben das Recht, nicht die Verantwortung für die Probleme anderer zu übernehmen.
19. Sie haben das Recht, zu entscheiden, wie Sie sich in einer Situation verhalten.
20. Sie haben das Recht, sich nicht durchzusetzen.

Das richtige Timing

Ein typisches Szenario: Sie gehen nach einem unbefriedigend verlaufenen Gespräch zurück in Ihr Büro. Und

kaum haben Sie die Tür hinter sich zugemacht, fällt Ihnen ein, was Sie hätten sagen können, um Ihrer Haltung besser Geltung zu verschaffen. Stattdessen: „Ein unerwartetes Argument des Chefs und schon habe ich mich doch wieder überreden lassen!“

Lassen Sie sich nicht frustrieren. Das kann Ihnen immer wieder passieren. Manchmal ist man einfach überfordert und braucht einen Moment, um klarzusehen und sich seine Argumente zurechtzulegen.

Der Trick, um sich diesen Frust zu ersparen, liegt darin, dass Sie sich genau diese **Zeit verschaffen**. Das **Timing** ist ein wichtiger Aspekt der Durchsetzungsfähigkeit: Der richtige Zeitpunkt für Ihre Argumente ist nicht unbedingt, wenn Sie mit einer Herausforderung konfrontiert werden – sondern **wenn Sie bereit sind**, sich ihr zu stellen. Fast immer besteht die Möglichkeit, Ihre Reaktion auf eine unerwartete Entwicklung auf einen späteren Zeitpunkt zu verschieben. Machen Sie Gebrauch von diesem Recht. Folgende Formulierungen können Ihnen helfen, Zeit zu gewinnen und kritische Momente zu entschärfen:

- „Lass mich kurz darüber nachdenken. Ich rufe dich in ein paar Minuten zurück.“
- „Ich sage Ihnen am Ende der Besprechung, welche Lösung ich mir vorstellen kann.“
- „Ich schaue in meinem Terminkalender nach und melde mich dann bei Ihnen.“
- „Ich möchte mich nicht überstürzt festlegen und dann zurückrudern müssen. Geben Sie mir bitte einen Tag.“

- „Einen so wichtigen Schritt möchte ich nicht übers Knie brechen. Bis Mittwoch kann ich mich äußern.“

Machen Sie sich auch bei der Festlegung Ihrer Bedenkzeit **keinen unnötigen Druck**. Entscheidend ist, dass Ihr Gesprächspartner Sie als verbindlich erlebt. Nennen Sie deshalb einen **realistischen Zeitpunkt** und halten Sie sich daran.

Diese Strategie hilft Ihnen nicht nur in der Anfangszeit, sondern auch in Zukunft, wenn Sie doch mal wieder jemand eiskalt erwischt. Seien Sie nicht zu streng mit sich selbst: Mit der Zeit wird es Ihnen immer öfter gelingen, schnelle Antworten zu finden.

Auf den Punkt kommen

Machtbewusste Gesprächspartner nutzen Ihre Hemmungen möglicherweise aus, indem sie das Thema wechseln oder sich an Randthemen festbeißen, um sich Zeit zu verschaffen oder Sie von Ihren Forderungen abzulenken. Gehen Sie diesen Fallen nicht auf den Leim! Lassen Sie nicht zu, dass Ihr Gesprächspartner Ihre Hemmungen gegen Sie verwendet.

Für einen fairen Gesprächsverlauf sorgen Sie, indem Sie sachlich und zugleich bestimmt **auf den Punkt kommen**. Je schneller es zur Sache geht, desto weniger können sich Ihre Hemmungen aufbauen – genauso wie die Widerstände Ihres Gesprächspartners.

Sie haben auch das Recht, andere zu **unterbrechen**, wenn sie abschweifen oder versuchen, Sie in Grund