



Sie möchten Ihren Partner überzeugen? Vertreten Sie klar ihren Standpunkt

Selbstsicher auftreten – so bekommen Sie, was Sie wollen



Caroline Krüll

Dr. Christian Schmid-Egger

Andere spielend überzeugen, die eigenen Ziele erreichen – die Buchautoren Caroline Krüll und Dr. Christian Schmid-Egger sagen: „Das kann jeder lernen.“ Ihre besten Tipps und Tricks

Kopier' meine Unterlagen doch schnell mit, Elke!“ Tanja lächelt, legt ihren Aktenberg auf Elkes Schreibtisch und schenkt sich eine Tasse Kaffee ein. Elke (43) atmet tief ein und aus, dann antwortet sie ihrer Kollegin: „Nein, mach' das bitte selbst. Ich habe genug Arbeit.“ Wie oft hatte sie sich vorgenommen Nein zu sagen. „Heute habe ich mich endlich getraut, und es hat sich richtig gut angefühlt“, erzählt sie abends stolz ihrem Mann.

Psychologen wissen: Es ist unser Selbstbewusstsein, das unsere Haltung, unsere Gesten und unsere Mimik prägt – uns den Weg in ein zufriedenes Leben ebnet. Die Gute Nachricht: „Jeder kann lernen, selbstbewusster zu werden“, sagen die Kommunikationstrainer Caroline Krüll und Dr. Christian Schmid-Egger. Es sind drei wichtige Regeln, die uns dabei helfen.

1. Barrieren erkennen und beheben. In welchen Situationen bin ich unsicher und woran liegt das?
2. Von anderen lernen. Lassen Sie sich von selbstsicheren Menschen inspirieren. Übertragen Sie das Gelernte auf Ihr eigenes Verhalten.
3. Körpersprache. Wer ein selbstsicheres Auftreten beherrscht, klar und deutlich seine Standpunkte vertritt, fördert seine positive Ausstrahlung. Wie das ganz konkret funktioniert? Lesen Sie rechts.

Buchtipp: „Selbstsicher – Jetzt! So überzeugen Sie in jeder Situation“, von Caroline Krüll und Dr. Christian Schmid-Egger, GU-Verlag, 12,90€

„Bestehen Sie auf Ihre Wünsche“

DIE SITUATION

Klaus (51) ist ein großer Schottland-Fan. Begeistert zeigt er seiner Frau Petra (49) die Prospekte und sagt bestimmt: „Da fahren wir dieses Jahr wieder hin!“ Petra möchte aber lieber einen Strand-Urlaub in Italien.

SO KONTERT PETRA RICHTIG

Petra möchte das Thema nicht zwischen Tür und Angel besprechen und fragt Klaus, wann er für ein Gespräch Zeit hat. Als sie zusammensitzen, betont sie, dass ihr Strand-Urlaub wichtig sind. Ihre Vorschläge: „Dieses Jahr geht's nach Italien, nächstes Jahr nach Schottland. Oder ich fliege mit einer Freundin in die Sonne und du mit einem Freund nach Schottland. Für unseren gemeinsamen Urlaub suchen wir ein Ziel aus, das uns beiden gefällt.“ Wichtig ist nur, dass beide mit der Lösung zufrieden sind.

„Heben Sie Ihre Kompetenzen hervor“

DIE SITUATION

Anne (41) ist Bürokauffrau bei einer Krankenkasse. Sie möchte gern die Abteilung wechseln und einen neuen Aufgabenbereich übernehmen. In ihrer jetzigen Abteilung wird sie aber gebraucht.

SO ÜBERZEUGT ANNE IHREN CHEF

Anne notiert Stichpunkte, warum sie die Richtige für den neuen Aufgabenbereich ist. Dass sie den Job lieber machen würde als den alten, wird ihren Chef kaum interessieren. Wohl aber, dass sie ihn besser machen wird, als er bisher gemacht wurde. Anne lässt sich einen Termin geben, trägt ihre Argumente vor. Da ihr Chef noch nicht überzeugt ist, lässt sie ihre schriftlichen Ausführungen dort und spricht ihn nach einer Woche noch einmal darauf an. Möglich, dass er sich so leichter mit ihrem Vorschlag anfreunden kann.

„Bleiben Sie bei Ihrem Standpunkt“

DIE SITUATION

Bei einem Friseurbesuch wird Marion (38) gefragt: „Möchten Sie die neue Spülung ausprobieren? Sie kostet nur 15 Euro mehr. Dafür wird ihr Haar nach dem Waschen auch viel seidiger glänzen.“

SO REAGIERT MARION RICHTIG

Marion lässt sich nicht überrumpeln. Sie sagt: „Lassen Sie mir ein paar Minuten Zeit, um darüber nachzudenken.“ Sie fragt sich: „Möchte ich die teure Packung wirklich?“ Sie entscheidet sich dagegen, sagt klar und bestimmt: „Nein danke, ich möchte dieselbe Spülung wie beim letzten Mal.“ Auch auf Nachfrage der Friseurin lässt sie sich nicht in eine Diskussion über seidige Haare verwickeln, bleibt bei ihrer einfachen Ablehnung, ohne diese weiter zu begründen oder sich zu rechtfertigen.

„Drücken Sie über Ihre Körpersprache Stärke aus“

DIE SITUATION

Meike (42) hat einen Termin mit dem Schuldirektor ihrer Tochter Paula. Ein Lehrer hat Paula einen ungerechtfertigten Tadel gegeben. Meike möchte, dass der Tadel zurückgezogen wird.

SO REAGIERT MEIKE RICHTIG

Energisch klopft Meike an die Tür des Rektors, öffnet die Tür und geht mit festem Schritt auf ihn zu. Ihr Händedruck ist kräftig, ihr Blick hält dem des Rektors stand. Den Kopf hält sie gerade. Sie setzt sich auf den Stuhl vor seinem Schreibtisch. So vermeidet sie, schnell im Stehen abgefertigt zu werden. Sachlich schildert Meike die Situation, lässt sich nicht auf ein anderes Thema bringen und bleibt so lange, bis der Rektor Ihrer Forderung nachkommt.