



Eigene Bedürfnisse durchsetzen

Den Erfolg erkämpfen

Wie werden Ihre eigenen Wünsche und Bedürfnisse wahr? Wenn Ihnen der Erfolg nicht von alleine zufliegt, können Sie darum kämpfen. Wir geben Tipps, wie Sie alltägliche Interessenkonflikte elegant ausfechten.

Sicher kennen Sie das Gefühl nach einem Interessenkonflikt zurück stecken zu müssen. Wie haben Sie sich dabei gefühlt? Gut, weil Sie so rücksichtsvoll waren und einem anderen den Vortritt gelassen haben? Oder frustriert, sich wieder einmal nicht durchgesetzt zu haben? Viel für andere zu tun und die eigenen Interessen hinten an zu stellen, gilt zwar durchaus als nobel und rücksichtsvoll. Und ist ohne Frage gut und wichtig, denn nur so kann ein Team funktionieren. Das gilt für jede Mannschaft im Sport genauso wie für den Berufsalltag: Sind alle auf dem Egotrip, leidet die Teamleistung deutlich, weil zuviel Zeit und Energie auf Machtkämpfe verwendet wird. Andererseits ist es auch nicht gut, sich ständig zurück zu nehmen. Darunter leidet irgendwann

das Selbstbewusstsein. Das kann Folgen für Ihre Psyche und Gesundheit haben.

Beispiel Robinson

Fakt ist: Jeder Mensch handelt danach, seine eigenen Bedürfnisse zu befriedigen. Nur können diese Bedürfnisse auf ganz unterschiedlichen Ebenen liegen. Die Psychologie verwendet zur Verdeutlichung dieser Ebenen gerne das Beispiel von Robinson Crusoe, dessen Schiff im Sturm gesunken ist und der allein auf einer einsamen Insel gestrandet ist. Was wird er wohl tun?

➤ Zunächst wird er versuchen, sein nacktes Überleben zu sichern. Er braucht Trinkwasser, um nicht zu verdursten und Essen, um wieder zu Kräften zu kommen. Wenn er erschöpft ist, wird er schlafen. Diese

Bedürfnisse heißen physiologische Grundbedürfnisse.

- Dann beginnt er, seine Umgebung zu erkunden. Gibt es hier Eingeborene oder wilde Tiere? Er findet eine Höhle, die ihm Schutz vor Feinden und Wetter bietet. Das befriedigt sein Sicherheitsbedürfnis.
- Trotz Nahrung und Sicherheit fühlt er sich schnell einsam, denn jeder Mensch hat Zugehörigkeits- und Liebesbedürfnisse. Für Robinson naht die Befriedigung dieses Bedürfnisses in Form von Freitag, den ein ähnliches Schicksal ereilt hat wie ihn selbst.
- Als „zivilisierter“ Europäer kann Robinson ein paar Dinge, die sein neuer Gefährte noch nie gesehen hat. Die bewundernden Blicke stillen sein Wertschätzungsbedürfnis.
- Schließlich philosophiert er darüber, was er tun will, wenn er jemals wieder von dieser Insel entkommen wird. Dann führt sein Bedürfnis nach

Selbstverwirklichung zuletzt dazu, dass er nach seiner Heimkehr zum Vortragsreisenden wird und über seine Erlebnisse berichtet.

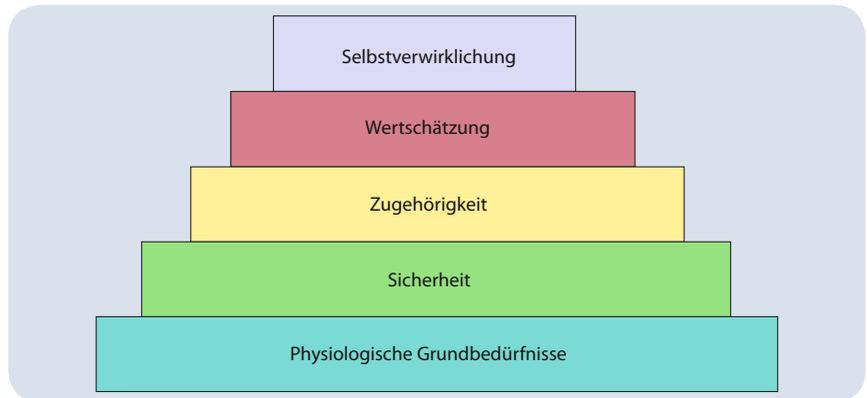
Die Psychologen gehen davon aus, dass ein unbefriedigtes Bedürfnis motiviert, denn wir trachten danach, es zu erfüllen – und zwar in einer klaren Hierarchie. Habe ich Hunger, konzentriere ich mich ganz auf die Nahrungssuche. Solange dieses Bedürfnis nicht befriedigt ist, spielen die anderen keine Rolle. Essen und Schutz gibt es in unserer Gesellschaft meist im Überfluss, hier zeichnen sich kaum Konflikte um begrenzte Ressourcen ab. Bedürfnisse, die konstant befriedigt werden, verlieren an Bedeutung.

Aber spätestens beim fünften Punkt, der Selbstverwirklichung, laufen Interessen auseinander. Und viele Leute denken: „Hallo, ich bin auch noch da – nicht nur die Familie, die Freunde und die Praxis.“ Und genau dann sind wir motiviert, unsere Vorstellungen auch in die Tat umzusetzen und nehmen uns das Recht, das zu unserem eigenen Wohl zu tun. Wir sind egoistisch.

Strategien kennen

Egoismus ist also nichts Schlimmes, denn er hilft uns, dass wir uns im Leben wohlfühlen. Solange Sie niemandem schaden oder andere sogar von Ihren Handlungen profitieren, ist das unstrittig. Mitunter lassen sich Konflikte mit den Interessen anderer Menschen aber nicht umgehen und dann ist eine gewisse Durchsetzungskraft angesagt. Das heißt nicht unbedingt, die Ellbogen ausfahren. Sondern geduldig auf ein Ziel hinarbeiten.

Oberste Prämisse: Nur wer an sich selbst glaubt, kann andere überzeugen. Wenn Sie mit dem Chef über eine Gehaltserhöhung reden möchten, sollten Sie zunächst wissen, warum Ihnen diese zustehen sollte. Und es dann freundlich, bestimmt und mit guten Argumenten vorbringen. „Ich kann“ klingt überzeugender als „das könnte ich vielleicht auch“ und selbst ein „ich will“ darf ruhig mal fallen. Stellen Sie sich am besten die



Mit der Bedürfnispyramide des amerikanischen Psychologen Abraham Maslow lässt sich die Hierarchie unserer Bedürfnisse verdeutlichen.

Frage, wie man Sie selbst überzeugen könnte. Eine einsichtige Begründung des Wunsches hilft da sicher.

Schauen Sie sich dabei ruhig vorher mal im Spiegel an. Wer eine Forderung mit gesenktem Blick und dünner Stimme vorträgt, wird in der Regel abgebürstet. Achten Sie auf Ihre Körpersprache – sie trägt mehr zum Erfolg bei als Sie denken. Üben Sie lieber erst einmal in Alltagssituationen, bevor Sie wegen der Gehaltserhöhung vorstellig werden. Und respektieren Sie die Grenzen der „Durchsetzungsfähigkeit“.

Wenn Ihre Forderung zunächst einmal außer Reichweite liegt, sollten Sie Möglichkeiten anbieten, einen Kompromiss zu finden. Und hier sollten Sie auf den langfristigen Aspekt achten. So können

Sie bei einem Gehaltsgespräch eine Stufenlösung vorschlagen. Oder bieten Sie dem Gegenüber einen Vorteil für die Erfüllung Ihres Wunsches an, in diesem Fall vielleicht eine zusätzliche Aufgabe in der Praxis zu übernehmen.

Eine gute Strategie kann es auch sein, den Anderen für die Lösung mitverantwortlich zu machen. Fragen Sie ruhig: „Wie kann eine Lösung für Sie aussehen?“ und suchen Sie sich aus der Antwort die Punkte heraus, auf die Sie Ihre Argumentation weiter aufbauen können. Wenn Sie hartnäckig immer wieder auf den Wunsch zurückkommen und nicht sofort aufgeben, signalisieren Sie ganz klar, dass Ihnen die Sache wichtig ist. Zäh zu verhandeln ist oft der Schlüssel zum Erfolg. ■

Sechs Tipps, sich besser durchzusetzen

- 1. Übernehmen Sie Verantwortung für sich.** Nicht auf Lösungen warten, sondern sie selbst vorantreiben.
- 2. Fallen Sie nicht mit der Tür ins Haus.** Lenken Sie das Gespräch, indem Sie gezielte Fragen stellen.
- 3. Auf die Wortwahl kommt es an.** Überlegen Sie, wie Sie Ihr Anliegen am besten vortragen. Bleiben Sie bei Wichtigem und verwässern Sie Ihre Aussagen nicht.
- 4. Nutzen Sie die Körpersprache,** lächeln gewinnt. Gehen Sie offen auf Ihr Gegenüber zu, suchen Sie Blickkontakt ohne zu „glotzen“.
- 5. Nein heißt nein.** Formulieren Sie klar und deutlich, wenn Sie etwas nicht wollen. Kein Wischiwaschi.
- 6. Das Erfolgs-Tagebuch.** Schreiben Sie auf, was Sie wollen und was Sie tatsächlich erreichen. Das hilft den Sinn für das Machbare zu schärfen.