

Ihr Weg zum Ziel – mit Anlauf in sechs Schritten zum Erfolg

*„Grinsekatze“, begann sie ein wenig zaghaft, „würdest du mir sagen, welchen Weg ich von hier aus nehmen soll?“
„Kommt darauf an, wohin du gehen möchtest“, antwortete die Katze. „Es ist mir gar nicht so wichtig, wohin“, sagte Alice. „Dann spielt es auch keine Rolle, welchen Weg du nimmst“, sagte die Katze.*

Lewis Carroll, Alice im Wunderland

Ohne Ziel ist auch der Weg egal – das soll Alice aus ihrem Gespräch mit der Grinsekatze lernen. Wie genau haben Sie sich bei Ihren bisherigen Verhandlungen zum Thema Geld mit Ihrem Ziel beschäftigt? Haben Sie sich damit im Detail, eher wischiwaschi oder gar nicht auseinandergesetzt? Denken und formulieren Sie ab jetzt zielorientiert. Das bringt Sie zu Ihrem Ziel. Vor allem, wenn Sie es ziemlich zügig angehen, ich verspreche es Ihnen.

Formulieren Sie ichbezogen und positiv

Sind Ihre Ziele Ihre eigenen oder die Ihrer Partner, Eltern, Kinder, Freunde und Kollegen?

Mal ehrlich, und nicht schwindeln oder gar rechtfertigen: Haben Sie gerade gedacht: „Aber, aber ... ich kann doch nicht nur an mich denken?“ Doch, das können Sie! Entscheiden Sie sich dafür, dann können Sie es. Funktioniert es nicht? Die gute Nachricht lautet, es funktioniert noch nicht! Beschäftigen Sie sich noch mal ausgiebig mit dem



vorigen Kapitel über Selbstwertgefühl und kehren Sie dann hierher zurück. Und machen Sie auch die Übungen, das hilft! Es geht um Sie, und zwar nur um Sie! Sehe ich da ein leichtes oder gar mittelschweres Stirnrunzeln? Sagen Sie ICH!

Ich weiß, der beliebteste Glaubenssatz zu diesem Thema lautet: „Der Esel nennt sich immer zuerst.“ Entgegen dem Volksmund ist der Esel ein sehr schlaues Tier. Er findet mit seinem außerordentlichen Geruchssinn Nahrung und Wasser, die tief im Boden verborgen sind. Andere Tiere haben das längst kapiert und lassen den Esel gern „zuerst“ laufen, um ihr eigenes Überleben zu sichern.

Schnappen Sie sich Ihre Kladde und Ihren Lieblingsstift! Los geht's! Schreiben Sie sich das Ziel auf, das in den vorherigen Kapiteln in Ihrem Kopf entstanden ist.

Und? Wie gefällt Ihnen Ihr erster Entwurf? Noch nicht? Ruhig Blut, am Ende wird alles gut! Wir bearbeiten Ihre Ziele Schritt für Schritt gemeinsam und legen damit den Grundstein zu Ihrem Erfolg.

Achten Sie auf Unwörter in Ihrem Ziel. „Unwörter“ nenne ich Wörter, die die Bedeutung einer Aussage verfälschen, schwächen oder unglaubwürdig machen. Diese Wörter können sogar negative Gedanken, Druck und Widerspruch auslösen. Der Haken daran ist, dass das alles meistens nicht bewusst passiert, sondern nebenbei im Unterbewusstsein abläuft und eine unbewusste Reaktion bei Ihnen oder Ihrem Gegenüber hervorruft. In den nächsten Abschnitten arbeiten wir an den Unwörtern, schonen so Ihr Unterbewusstsein und bringen Sie Ihren Zielen näher.



Mein Lieblingsbeispiel für Unwörter und was passieren kann, wenn Sie diese Wörter benutzen, ist: „Denken Sie mal nicht an einen türkisfarbenen Elefanten.“ Und? Was ist passiert? Genau, Sie haben an einen türkisfarbenen Elefanten gedacht! Und zwar deshalb, weil Ihr Unterbewusstsein das Wörtchen „nicht“ nicht kennt. Es konzentriert sich auf die Aussagen um das Nicht herum.

Positive Formulierung

Formulieren Sie als Allererstes Ihre Ziele positiv.

Ich will nicht jeden Cent umdrehen müssen.

Ich verdiene genug Geld, um mein Leben zu genießen.

Ich will nicht weniger verdienen als der Kollege.

Ich werde das Gleiche wie mein Kollege verdienen.

Na, hat es Ihnen – aus Versehen – Spaß gemacht? Wir machen gleich weiter. Stehen Sie zu sich und Ihrem Ziel. Es ist doch Ihres, oder?

Verallgemeinerungen

Ersetzen Sie bitte jetzt alle Verallgemeinerungen in Ihrem Ziel und schreiben Sie „ich“ statt „man“: „Ich verhandle“ statt „Man verhandelt.“

Sieht besser aus, oder? Mit „man“ lassen Sie sich ein Hintertürchen offen. Indem Sie Ihre Aussage mit „ich“ personalisieren, übernehmen Sie Verantwortung für Ihre Aussage. Bäh, denken Sie jetzt? Stimmt. Verantwortung übernehmen bedeutet, dass es niemanden mehr gibt, auf den Sie die Schuld schieben können. Ganz schön blöd? Stimmt



schon wieder. Und sehr zielführend! Alternativ können Sie sich gerne eine reiche Erbtante oder den milliardenschweren Ölscheich zur Finanzierung Ihres Lebensunterhalts suchen. Allerdings sollten Sie dabei vorher darüber nachdenken, ob Sie die sicher erwartete Gegenleistung erbringen wollen.

Damit Sie Ihre Ziele, egal für welchen Lebensbereich, ab jetzt fast automatisch hintertürchenfrei formulieren, machen Sie die folgende Klatschübung. Klatschen Sie so lange, bis es Ihnen und Ihren Freunden in Fleisch und Blut übergegangen ist.

Klatsch-Übung:

Treffen Sie sich mit einem Freund oder einer Freundin. Reden Sie miteinander. Wenn eine(r) von Ihnen „man“ sagt, klatscht die/der andere in die Hände. So entwickeln Sie ein Bewusstsein für Ihre Hintertürchen.

Jetzt sind Sie Ihrem Ziel schon viele kleine Schritte näher gekommen. Glückwunsch, da machen wir auch gleich weiter!

Stellen Sie sich ein Kind vor, das vor Ihnen steht und sagt: „Ach, weißt du, wenn ich darüber nachdenke, dann hätte ich gerne ein blaues Fahrrad mit einer roten Klingel, aber wenn es dir etwas ausmacht, würde ich auch das grüne mit der blauen Klingel nehmen und es könnte auch noch zwei, drei Wochen nach meinem Geburtstag kommen oder so.“ Unvorstellbar? Genau! Ein Kind sagt: „Ich will zum Geburtstag das blaue Fahrrad mit der roten Klingel!“ Es sagt seine „Ziele“ klar und deutlich. Machen Sie es wie das Kind. Und damit meine ich:



Tatsachen statt Möglichkeiten

Ersetzen Sie jetzt Möglichkeitsformen wie z. B. „würde“, „hätte“, „möchte“, „könnte“ und „dürfte“ durch die Tatsachenformen: „werde“, „habe“, „will“, „kann“ und „darf“.

Jetzt sind Sie schon weit gekommen. Ich will trotzdem noch eine ganze Menge von Ihnen: Prüfen Sie gleich, ob sich in Ihrem Ziel noch einige der folgenden Füllwörter verstecken.

Füllwörter

Streichen Sie Füllwörter wie z. B. äh – ähm – tja – oder so – eigentlich – vielleicht – quasi – eventuell – aber – auch – ja – im Prinzip – allerdings – gegebenenfalls – relativ – möglicherweise – natürlich – typischerweise – grundsätzlich – letztlich – letztendlich – nahezu – ziemlich – in der Regel – schon – im Begriff sein ...

Überlegen Sie zumindest, ob diese Wörter Ihre Aussage verändern. Lassen Sie die Füllwörter beim Vorsagen oder Lesen weg und prüfen Sie, ob inhaltlich etwas fehlt.

Wollen Sie klar reden und damit besser leben? Dann können Sie Ihre persönlichen Füllwörter mit der folgenden Variante der Klatsch-Übung eliminieren.

Klatsch-Übung – Variante

Finden Sie mit der Klatsch-Übung von oben Ihre persönlichen Füllwörter heraus. Suchen Sie das Füllwort, das Ihnen am meisten auf die Nerven geht. Bauen Sie dieses Füllwort fünf Minuten lang in jeden Satz dreimal ein.



Der Aha-Effekt dabei ist: Wenn Sie ein Wort bewusst einsetzen können, können Sie es auch bewusst weglassen. So einfach kann es gehen. Lassen Sie sich Ihre Füllwörter immer wieder von Ihrer Umgebung spiegeln. Das ist manchmal schmerzhaft, aber es hilft.

Jetzt haben Sie schon viel Gutes geleistet. Zum nächsten Thema, den Weichmachern, starten wir mit zwei Selbstversuchen zum besseren Verständnis durch. Und gleichzeitig bringen diese Übungen Ihr Hirn nach dem langen Sitzen und Denken wieder in Schwung. Stehen Sie dazu bitte auf und machen Sie die beiden folgenden Übungen:

Selbstversuch 1

Nehmen Sie einen Stift in die Hand und versuchen Sie, ihn fallen zu lassen! Und? Hat's geklappt? Haben Sie ihn losgelassen oder haben Sie ihn festgehalten?

Sie grinsen verschämt? Sie sehen den „Casus knaxus“? Genau – wenn der Stift am Boden liegt, war es kein Versuch; Sie haben nicht versucht, etwas zu tun, sondern Sie haben es getan. Sie können nur festhalten oder loslassen.

Selbstversuch 2

Stehen Sie bitte auf und stellen Sie sich vor einen Stuhl. Jetzt versuchen Sie, sich hinzusetzen. Nur versuchen!!! Genau, ganz schön anstrengend, so fünf Zentimeter über der Sitzfläche, oder? Und jetzt richten Sie sich noch einmal auf und dann setzen Sie sich hin. Nun? Was ist leichter?

„Versuchen“ gehört zu den sogenannten Weichmachern und macht zusammen mit „glauben“, „bemühen“, „an-



strengen“, „vielleicht“ und „eventuell“ Ihre Ziele zu einer grauen, breiigen, formlosen Masse. Wollen Sie das?

Weichmacher

Streichen Sie jetzt sofort alle Weichmacher aus Ihren Zielen.

Nun haben Sie die Weichmacher eliminiert und so Ihrem Ziel und sich selbst mehr Klarheit verschafft. Widmen wir uns im nächsten Schritt dem Gegenteil der Weichmacher: den Abschreckern, wie z. B. „müssen“, „Problem“, „Mühe“ oder „Disziplin“. Sie verschaffen sich und mir große Erleichterung, indem Sie das Wort „müssen“ in jeder Variante aus Ihrem Sprach- und Schreibgebrauch streichen. Kennen Sie drei-/vierjährige Kinder, die ins Bett gehen sollen und nicht wollen? Sie spreizen sich mit allen Vieren sehr kraftvoll in die Tür und haben damit oft Erfolg, solange der ins Bett bringende Erwachsene kein achtarmiger Tintenfisch ist. Genauso geht es Ihrem Unterbewusstsein, wenn es auf das Wort „müssen“ stößt. Es spreizt sich ein. Ihr innerer Schweinehund lehnt sich beruhigt in seinem Hüttchen zurück. Er kaut genüsslich an seinem Würstel und lässt Sie ackern. Sie brauchen viel Energie und am Ende gewinnt er doch, der Schweinehund.

Aktive Verben

Formulieren Sie „müssen“ in ein aktives Verb um:

Ich muss mit meinem Chef über mein Gehalt reden.

Ich spreche mit meinem Chef über mein Gehalt.

Ich muss noch die Dokumentation für das Projekt ABC schreiben.

Ich schreibe die Dokumentation für das Projekt ABC.



„Nur geschriebenes Denken ist konstruktives Denken.“ Mit dieser Aussage habe ich schon etliche meiner Klienten an den Rand des Wahnsinns getrieben. Die meisten waren mir hinterher dankbar und haben sich eine Kladde gekauft. In dieser denken sie jetzt in jeder Lebenslage strukturierter und schriftlich.

Auf den Punkt gebracht

Ziele positiv formulieren und aufschreiben bringt's!

Sie haben Ihre Ziele aufgeschrieben und damit Ihre Wünsche und Träume sichtbar und erreichbar gemacht. Schwarz auf Weiß – oder bunt, wenn Ihnen das lieber ist – zieren sie jetzt ein Blatt Papier. Bisher schwirrten sie „nur“ durch Ihren Kopf oder Sie haben sie allenfalls erzählt. Jetzt sind Ihre Wünsche und Träume plötzlich fassbar und damit bearbeitbar. Also nichts wie hin zum Ziel!

Und nun nehmen wir Ihre bisherige Vorarbeit, gehen das Ganze noch mal strategisch an und verpassen Ihren Zielen den letzten Schliff. Dabei bewegen Sie sich in sechs Schritten kontinuierlich zum Erfolg – Kimich-Methode: 1. konkret – 2. intuitiv – 3. messbar – 4. initiativ – 5. creativ (Man verzeihe mir die falsche Schreibung!) – 6. herausfordernd. Das bedeutet, Sie machen Ihr Ziel mit jedem Schritt besser. Viel Spaß! Denn: Ja, es darf Spaß machen!



Schritt 1: Werden Sie konkret

Kennen Sie das? Sie stehen irgendwo und wollen eine größere Anschaffung machen und der Verkäufer stellt Ihnen jede Menge Fragen. Dabei bemerken Sie erst, dass Sie über einige durchaus wichtige Dinge noch gar nicht nachgedacht haben.

Gerrit, 32, Senior-PR-Beraterin

Gerrit kam mit folgender Aussage ins Coaching: „Ich arbeite mich halb zu Tode. Ich brauche mehr Geld zum Leben und schließlich will ich auch noch meinen MBA machen. Wie soll ich denn das bezahlen?“ Das war ein bisschen viel auf einmal. Zuerst trennten wir die Aussagen, dann vergaben wir Prioritäten und formulierten jedes Ziel konkret. So sahen die Ziele nachher aus: „Ich zeige meinem Chef, wo ich welche Arbeit leiste. Ich bespreche, dass ich für diese Leistung 15 Prozent mehr Gehalt bekomme. Ich fordere Unterstützung bei Projekt XY. Ich erzähle von meinem MBA-Vorhaben und vereinbare einen weiteren Termin in drei Monaten, um mit meinem Chef über Finanzierungsunterstützung zu sprechen.“

Vorbereitung ist ein wichtiges Kriterium für Ihre erfolgreiche Verhandlung. Seien Sie sich Ihrer Leistungen und des daraus entstehenden Nutzens bewusst!

Vergleichen Sie das Ganze mit Ihrem letzten Autokauf! Wussten Sie, was Sie wollten? Sportwagen oder Familienkutsche, Diesel oder Benzin, Farbe und die Details der Innenausstattung? Natürlich wussten Sie das alles! Sehr gut,



genauso machen Sie's mit Ihrem nächsten Verhandlungsziel!

Formulieren Sie Ihr Ziel konkret.

„Ich will mehr Geld“ ist schwammig.

Definition „konkret“

„Konkret“ bedeutet: *genau, detailliert und auf den Punkt gebracht.*

Was wollen Sie? Für welche Leistung wollen Sie es? Was ist der Nutzen für Ihr Gegenüber?

„Konkret“ bedeutet auch, dass Sie sich Ihrer Leistungen bewusst sind oder werden. Bedenken Sie, dass eine Geldverhandlung ein klares Gegengeschäft ist: Sie erhalten den Gegenwert für Ihre Leistung. Gehören Sie zu den Menschen, die noch an das Märchen glauben, dass Ihr Chef Ihre Taten sieht und entsprechend würdigt? Wie soll er denn? Und vor allem, wann? Ihr Chef hat seine eigenen Aufgaben und verlässt sich darauf, dass seine Mitarbeiter arbeiten. Für Sie bedeutet das:

Erstellen Sie Ihre Leistungsliste

Listen Sie Ihre Leistungen, Tätigkeiten und Projekte genau auf. Stellen Sie heraus, was genau Ihr Anteil daran war. Bereiten Sie die Informationen z. B. in einer Tabelle – Tätigkeit/Projekt – Eigenanteil – Nutzen – auf.

Stehen Sie zu Ihren Erfolgen und präsentieren Sie den Nutzen, den Sie dem Unternehmen bringen, am besten auf dem Silbertablett, sodass kein Chef daran vorbeischauchen kann. Je nach Cheftyp (vgl. Kapitel „Verhandlungstypen



durchschauen“) bereiten Sie die Infos unterschiedlich auf und sorgen so für dauerhafte Infotropfen, die bekanntlich den Stein höhlen. Außerdem entsteht dabei Ihr positives, leistungsstarkes Gesamtbild.

Übung: Werden Sie konkret

- ▶ Schreiben Sie Ihr Ziel auf.
- ▶ Prüfen Sie, dass es sich um ein Ziel handelt.
- ▶ Bei Mehrfachzielen bearbeiten Sie das Wichtigste zuerst.
- ▶ Beschreiben Sie Ihren Zielgegenstand so genau wie möglich.
- ▶ Wiederholen Sie diese Übung mit allen Ihren Zielen.

Schritt 2: Vertrauen Sie Ihrer Intuition

Sie haben Ihr Ziel konkretisiert? So weit, so gut. Kommen wir nun zu Ihrer Intuition. Wenn wir Entscheidungen treffen, vor allem wenn's schnell gehen muss, dann treffen wir sie meist aus dem Bauch heraus. Oft sind das die besten Entscheidungen.

Befragen Sie Ihren Bauch zu Ihrem Ziel:

- ▶ Haben Sie ein warmes, wohliges Gefühl, bunte Farben, Sonnenschein oder zufriedenes Gurren? Sehr gut, dann ist es genau richtig!
- ▶ Grummelt es, zieht es, ist das Gefühl unangenehm? Haben Sie gruselige Körperempfindungen, z. B. Schweißausbrüche, Durchfall, Übelkeit? Denken Sie nach. Woher könnte das Grummeln kommen? Wollen Sie etwas ändern? Wollen Sie es so lassen? Treffen Sie eine Entscheidung! Jetzt!

