



Foto: Anettie Cöblichner

wird es nur, wenn unsere Gutmütigkeit ausgenutzt wird. Um das zu überprüfen hilft manchmal schon die einfache Frage: Wenn ich das nun wirklich nicht erledigen könnte: Wie würde ich mich fühlen, nun eine dritte Person zu fragen? Würde ich mich genieren? Finde ich das Anliegen unverschämt? Dann liegt die Überlegung nah: Warum schämt sich mein Gegenüber nicht, mich zu bitten?

Nein sagen, sich selbst loben, Kritik äußern – erscheint man damit nicht unsympathisch?

Wie definieren Sie „sympathisch“?! Beim Neinsagen kommt es doch sehr darauf an, wie wir es formulieren. Das kann man nämlich auch sehr klar und

„Verhandeln will geübt sein“

Susanne Westphal ist Coach, Gründerin des Instituts für Arbeitslust und Buchautorin – gerade ist ihr Ratgeber mit dem Titel „Überzeugungstätlerin“ erschienen. Sie zeigt Frauen und Männern, wie sie ihre Kommunikationsfähigkeit und Durchsetzungskraft verbessern und unterstützt sie dabei, ihre beruflichen Ziele zu erreichen.

Die Fragen stellte **Kerstin Neurohr**



BUCHTIPP:

Susanne Westphal: Überzeugungstätlerin. **Hart in der Sache, charmant in der Art. So setzen Sie sich durch!** Campus 2020. 18,95 Euro

Frau Westphal, was macht eine Überzeugungstätlerin aus?

Eine Überzeugungstätlerin weiß was sie will und was ihr gut tut: Und sie bekommt es auch! Sie handelt aus Überzeugung, und sie wirkt überzeugend.

Im Vorwort zu ihrem Buch schreiben Sie: „Wenn wir beruflich weiterkommen wollen, sind Verhandlungsstärke und Durchsetzungskraft nötig.“ Doch wie erlangt man die?

Verhandlungsgeschick ist keine Glücksache, sondern Handwerk. Und das will geübt sein. Also: Wann immer wir etwas Wichtiges vorhaben, sollten wir trainieren, im Einzelgespräch zu überzeugen. Manche üben das schon im Kindesalter mit ihren Eltern. Dabei gilt: Überzeugen heißt nicht „überreden“. Die erfolgreichsten Verhandlerinnen und Verhandler sprechen eher wenig, stellen dafür mehr Fragen und führen geschickt in die gewünschte Richtung.

Dem Neinsagen haben Sie ein ganzes Kapitel gewidmet – tatsächlich ist es für viele Menschen ja auch eine schwierige Sache. Wie schafft man das?

Wir wollen freundlich sein und niemanden mit einem Problem hängen lassen — und das ist auch gut so. Blöd

freundlich tun. Das fühlt sich besser an. Wenn jemand grandiose Arbeit leistet, finde ich es sehr sympathisch, wenn die Person dann sagt: „Schau mal, was mir da Tolles gelungen ist! Ich freue mich total.“ Ich mag dieses „fishing-for-compliments“ nicht so gern: „ooooch... findest Du? Ich finde ja mein Konzeptpapier nicht so toll ...“. Und ich mag auch Menschen, die mich wertschätzend kritisieren. Es ist doch großartig, wenn sich jemand mit mir und mit meiner Arbeit beschäftigt hat und mir dazu verhilft, dass ich mich weiterentwickle!

Sie haben für den Buchtitel die weibliche Form gewählt, „Überzeugungstätlerin“, und dazu geschrieben, dass Männer mitgemeint sind. Wollten Sie den Spieß des ewigen „Mitgemeint-Seins“ einmal umdrehen oder müssen Frauen in Sachen Durchsetzungskraft noch mehr lernen?

Genau diesen Spieß wollte ich einmal umdrehen. Ich finde: Frauen haben keine besondere Nachhilfe nötig. Es ist mir ein großes Anliegen, dass sie sich ihrer Stärken noch bewusster werden und sie zum Glänzen bringen. In meinen Seminaren trainiere ich sehr gern mit Männern und mit Frauen.