



Von Politikern lernen

Cool und unverwundbar. So würden wir in Job-Gesprächen gerne immer sein. Können wir auch – wenn wir uns ein paar Tricks von den Politikern abschauen. Konfrontation vor laufenden Kameras. Vorwürfe, bohrende Fragen und fiese Untergriffe – was für einen Politiker sein täglich Brot, ist für die meisten Frauen der blanke Horror. Und deshalb setzen sie auch meistens auf Kooperation statt Konfrontation. Das ist zwar nett anzusehen, kann jedoch zu einer echten Karrierebremse werden. Dazu Job-Trainerin und Medien-Coach Dr. Regina Jankowitsch: „Die drei größten Probleme, die Frauen im Beruf haben, sind ‚Ich will‘ zu sagen, ‚Nein‘ zu sagen, und dass sie alles viel zu persönlich nehmen.“ Was wir also bräuchten, wäre ein dickeres Fell. So etwas, wie es die Polit-Profis im Fernsehen zur Schau stellen. Damit wir uns in Meetings gelassen präsentieren können, ungeniert Werbung für uns betreiben und bei unangenehmen Fragen nicht stottern, sondern elegant ausweichen. Regina Jankowitsch sagt, wie man sich die besten Tricks abschaut – und die miesen vermeidet. Selbstlob. Egal, ob Sie sich bei einem Gespräch, einer Sitzung oder einer Präsentation ins beste Licht rücken wollen – entscheidend dafür ist die Vorarbeit. Auch Politiker bereiten sich, so Jankowitsch, „minuziöses vor darauf, welchen Sager sie wann anbringen wollen.“ Das A und O dabei: sich ganz konkret überlegen, was man mit dem Selbstlob erreichen will. Den Chef beeindrucken? Eine Konkurrentin neutralisieren? Ist das Ziel einmal klar, geht es um die Details. Präsentieren Sie – die Männerwelt liebt Zahlen und Fakten – eine handfeste Leistungsbilanz. Etwa: „Wir haben in den letzten Monaten unseren Umsatz um X Prozent gesteigert und Y Kunden dazugewonnen.“ Erzählen Sie auch, mit welchen wichtigen Kontaktpersonen Sie in letzter Zeit zu tun hatten. Denn: deren Wichtigkeit signalisiert den anderen, wie wichtig Sie selbst sind. Auf eines müssen Sie dabei allerdings Acht geben – Ihren Tonfall. Selbstlob darf nie in einem herablassenden, arroganten oder anzüglichen Tonfall daherkommen. Es soll ruhig, sachlich und freundlich klingen – und niemanden anderen dabei abwerten. Denn dieses Runtermachen des Gegners, weiß Regina Jankowitsch, „haben die Zuseher der Polit-Duelle als äußerst unsympathisch empfunden.“ Kritik abschmettern. Wenn Ihnen, etwa in einem Meeting, plötzlich ein Vorwurf entgegengeschmettert wird, müssen Sie als erstes eines tun: Zeit gewinnen. Fragen Sie also sofort zurück: „Woher haben Sie das?“ oder „Was meinen Sie damit?“ Kommunikations-Expertin Jankowitsch: „Sondern Sie bloß nicht im Reflex irgendeinen Käse ab. Und geben Sie auch nicht der Versuchung nach, den Angreifer nun ebenfalls postwendend zu attackieren.“ Ein Gegenan-

griff sollte nur dann gestartet werden, wenn man sicher weiß, dass man mit dieser Person oder dieser Firma sowieso nicht mehr zusammen arbeiten will. Ansonsten lässt man sich zuerst einmal erklären, was den eigentlich der Herd des Konflikts ist. Dann kann man gezielt darauf eingehen, Emotionen zeigen: „Ja, ich verstehe, dass Sie das ärgert...“ und erklären, wie der Patzer zustande gekommen ist. Diese Erklärung sollte allerdings so knapp wie möglich ausfallen, denn nachher kommt der wichtigste Teil: eine Lösung anbieten. Je konkreter, desto besser. Nennen Sie Maßnahmen, Termin und vielleicht auch noch eine Person, deren Kompetenz bei der Problemlösung hilfreich sein wird. Übrigens: Sollte der Vorwurf in absolut unverschämtem Ton gebracht werden, können Sie darauf ruhig mit „Stop, so nicht!“ reagieren und einen höflicheren Umgang fordern. Nie defensiv sein. Zu Hause und in der Schule haben wir gelernt: „Gib brav eine Antwort, wenn Du gefragt wirst.“ Im Beruf gilt diese Regel nicht. Sondern jene: Wer fragt, führt. Und wer antwortet, ist machttechnisch gesehen der Unterlegene. Deshalb gilt: Wachsam sein, wie viel und wie bereitwillig Sie auf Ihnen gestellte Fragen antworten. „Ein Gespräch darf nicht wie ein Verhör oder eine Prüfung laufen“, sagt Regina Jankowitsch. „Bringen Sie deshalb immer eigene Botschaften, Themen und Gegenfragen ein.“ Rechtfertigungen sollten Sie so weit wie möglich vermeiden – sie klingen immer wie ein Schuldeingeständnis. Ein Trick, um bei einer kritischen Ansage nicht ins Schleudern zu kommen: den Vorwurf nehmen und mit „Gerade weil“-Sätzen umdrehen. Also etwa: „Gerade weil wir so eine schwierige finanzielle Situation haben, müssen wir...“ Ein anderer Trick: Mut zur Lücke haben. Auf eine heikle Frage also antworten: „Dazu kann ich im Moment nichts sagen. Im Übrigen...“ Ausweichen. Politiker sind in Sachen „Ausweichen bei unangenehmen Fragen“ wahre Meister. Allerdings gehen sie dabei oft so weit, dass Ihr Hakenschlagen sowohl den Fragenden als auch die Zuhörer verärgert. Nachahmenswert, so findet Regina Jankowitsch, macht es allerdings Finanzminister Karl-Heinz Grasser: „Der antwortet auf jede Frage – wenn vielleicht auch nur ganz kurz – und geht dann geschickt zu einem anderen Thema über.“ Die Grundregel lautet also: So viel Informationen preisgeben wie unbedingt nötig, und dann zu etwas Positivem überleiten. Das kann ein völlig anderes Thema sein oder aber eine Zukunftsvision. Also: „Zugegeben, die Umsätze in diesem Quartal waren nicht sehr berauschend. Für das nächste Quartal haben wir jedoch Maßnahmen geplant, durch die...“ Übrigens: Leichter fällt es, unangenehmen Fragen auszuweichen, wenn man sie nicht persönlich nimmt! Überlegen Sie lieber: Was ist der



Appell hinter dem Gesagten? Was hat mein Gegenüber für ein Problem? Darauf reagieren Sie dann. Tonfall. Unter den Top-Politikern nicht unbedingt nachahmenswert: die ehemalige Vizekanzlerin Riess-Passer. Zu atemlos, zu sehr wie eine eifrige Vorzugsschülerin klingend. Souveränität wird verbunden mit einer kraftvollen Stimme, langsamem Sprechen und einer guten Betonung. Wenn jemand monoton oder hastig spricht, versteht man erstens nur die Hälfte, und zweitens, so weiß Mediencoach Jankowitsch, „kommt beim anderen die Message an, dass demjenigen nicht recht wohl ist, dass er sich unsicher und eher schwach fühlt. Dadurch wirkt er natürlich nicht sehr glaubhaft.“ Der erste Schritt zu mehr Sicherheit beim öffentlichen Sprechen: wiederum die gute Vorbereitung. Wer sich zurechtgelegt hat, was er sagen will und was sich seine Gesprächspartner merken sollen, kommt nicht ins Stottern. Der zweite Schritt: Während man spricht, sein Tempo dem eines Nachrichtensprechers angleichen und laut sprechen – damit reguliert sich die Atmung von ganz al-

leine. Das verschafft einem auch genug Zeit, zwischendurch immer wieder durchzuatmen und dabei über das nächste Argument nachzudenken. Körpersprache. Aktivität und Dynamik bedeutet an einem Sitzungstisch immer: vorne bleiben. Hände auf den Tisch. Auch wenn man verbal angeschossen wird, sollte man sich nicht zurücklehnen. Denn das bedeutet körpersprachlich: Treffer angekommen. Gerade für Frauen ist es auch wichtig, in Männerrunden ja keine (außer absichtlich eingesetzte) Unterwerfungsgesten zu machen. Also: Kopf gerade halten und nicht schief legen, denn das wird interpretiert als „Ich bin ein kleines Mädi und mache, was du willst!“ Wenn Sie stehen, dann bitte fest auf beiden Beinen statt auf einem inklusive Knick in der Hüfte. Die Standbein-Spielbein-Variante bedeutet nämlich als nonverbale Botschaft: „Eigentlich nehme ich mich selbst nicht so wichtig!“ – Und das wäre eine Message, die das Gegenteil bedeutet von: „Wähle mich!“