

Can't have confidence and power in dealing with people I'm

by Les giblin · Language: DE

Summary by booksummaryai.com — <https://booksummaryai.com/country/de/can-t-have-confidence-and-power-in-dealing-with-peoplei-m-zusammenfassung>

Summary

In 60 Sekunden

Les Giblin argumentiert, dass jeder Mensch, dem du begegnest, heimlich von einer einzigen Sache besessen ist: dem Gefühl, wichtig zu sein. Kritik, Streit und Befehle scheitern, weil sie diesen Stolz verletzen. Die Lösung ist ein Satz einfacher Regeln – aufrichtig wertschätzen, aufmerksam zuhören, Namen verwenden, eigene Fehler zugeben und anderen die Chance geben, ihr Gesicht zu wahren. Beherrscht du diese, tun die Menschen fast alles für dich: vom Kauf deiner Ausrüstung bis zum Blanko-Wohnungsbau.

Warum es sich lohnt

Dieses Buch destilliert ein Jahrhundert Menschenkenntnis in Regeln, die du schon morgen früh anwenden kannst. Es ist wichtig, weil fast jeder Konflikt – im Job, zu Hause, online – auf verletztem Stolz beruht, nicht auf Logik. Lies es, wenn du Menschen führst, etwas verkaufst, dich mit der Familie streitest oder einfach willst, dass Fremde schnell Vertrauen zu dir fassen. Es belohnt die Wiederlektüre: Jede Regel ist kurz, aber sie zu leben braucht Übung.

Die Kernideen

Selbst ein Killer hält sich für einen Heiligen

Giblin erzählt die Geschichte von 'Two Gun' Crowley, einem berüchtigten Verbrecher, der nach einer Schießerei mit der Polizei in New York gefasst wurde. Bei seiner Festnahme fand man einen blutbespritzten Brief bei ihm: 'An alle, die es betrifft: Unter meinem Mantel schlägt ein müdes Herz, aber ein gutes – eines, das niemandem etwas zuleide tun würde.' Crowley gibt allen die Schuld, nur sich selbst nicht. Al Capone, Amerikas berüchtigster Gangster, sagte: 'Ich habe die besten Jahre meines Lebens damit verbracht, den Menschen leichte Freuden zu schenken, ihnen gute Zeiten zu bereiten – und alles, was ich dafür bekomme, sind Schmähungen, das Dasein eines Gejagten.' Er hielt sich für einen Wohltäter der Öffentlichkeit, der nie die Anerkennung erfuhr, die ihm gebührte.

Kritik versetzt Menschen in die Defensive und verletzt ihren kostbaren Stolz. Versuche stattdessen zu verstehen, warum Menschen tun, was sie tun.

Probier es aus: Wenn das nächste Mal jemand einen Fehler macht, frage dich erst 'warum', bevor du etwas sagst – und lass die Schuldzuweisung dann gleich ganz weg.

Das Geheimnis des Hundes: Mach andere wichtig

Der Hund ist das einzige Tier, das nicht für seinen Lebensunterhalt arbeiten muss. Ein Huhn legt Eier, eine Kuh gibt Milch, ein Kanarienvogel singt. Aber der Hund verdient sein Brot, indem er dir nichts schenkt als Liebe. Er gedeiht, weil er nichts gibt als Liebe und seinem Herrchen das Gefühl gibt, wichtig zu sein. William James hat diesem Mechanismus einen Namen gegeben: 'Der tiefste Grundsatz in der menschlichen Natur ist das Verlangen, geschätzt zu werden.' John Dewey nannte denselben Hunger 'den Wunsch, wichtig zu sein'.

Echte Wertschätzung stillt diesen Hunger; Schmeichelei kann es nicht, denn Schmeichelei ist egoistisch und unaufrichtig, während echte Wertschätzung selbstlos und von Herzen kommt.

Probier es aus: Sage heute einer Person etwas Konkretes, das du aufrichtig an ihr schätzt – ohne Hintergedanken.

Das Million-Dollar-Lächeln von Charles Schwab

Andrew Carnegie bezahlte Charles Schwab ein Jahresgehalt von 1.000.000 Dollar – nicht, weil Schwab mehr vom Stahlmachern verstand, sondern wegen seiner Fähigkeit, mit Menschen umzugehen. Auf die Frage nach seinem Geheimnis sagte Schwab: 'Ich betrachte meine Fähigkeit, bei meinen Leuten Begeisterung zu wecken, als meinen größten Wert, und der Weg, das Beste in einem Menschen zu entwickeln, führt über Wertschätzung und Ermutigung.' Giblin berichtet auch, Schwab habe gesagt: 'Ich habe noch nie den Menschen gefunden, so hoch seine Stellung auch war, der nicht unter einem Geist der Anerkennung bessere Arbeit leistete und mehr Einsatz zeigte als unter einem Geist der Kritik.'

Der einzige Weg, jemanden zu beeinflussen, ist, über das zu sprechen, was er will, und ihm zu zeigen, wie er es bekommt. Henry Ford wird zitiert: 'Wenn es überhaupt ein Geheimnis des Erfolgs gibt, dann liegt es in der Fähigkeit, sich in den Standpunkt des anderen zu versetzen und die Dinge sowohl aus seiner Sicht als auch aus der eigenen zu betrachten.'

Probier es aus: Bevor du das nächste Mal von jemandem etwas verlangst, schreib dir auf, was er davon hat – und beginne genau damit.

Interessiert sein schlägt interessant sein – jedes Mal

Der Autor war Gast auf einer Dinnerparty, wo er einen Botaniker traf. Er hörte stundenlang mit echtem Interesse zu, wie der Botaniker über exotische Pflanzen und Zimmergärten sprach. Der Autor hatte selbst fast nichts gesagt; er hatte nur interessiert zugehört. Am Ende des Abends erzählte der Botaniker dem Gastgeber, der Autor sei ein 'ausgesprochen interessanter Gesprächspartner'. Der Autor erzählt von einer Frau, die ein Vermögen erbte und gesellschaftlich auftrumpfen wollte. Sie gab ein Vermögen für Zobelpelze, Diamanten und Perlen aus, vergaß aber, etwas für ihr Gesicht zu tun. Es war sauer und selbstbezogen. Sie begriff nicht, dass der

Ausdruck auf dem Gesicht einer Frau weit wichtiger ist als die Kleider, die sie trägt.

Du kannst in zwei Monaten mehr Freunde gewinnen, indem du dich für andere interessierst, als in zwei Jahren, wenn du versuchst, sie für dich zu interessieren. Ein Lächeln sagt: 'Ich mag dich. Du machst mich glücklich. Ich freue mich, dich zu sehen.' Es muss ein echtes, herzliches Lächeln sein, das von innen kommt.

Probier es aus: Stelle auf deiner nächsten Gesellschaftsveranstaltung drei Fragen, für jede Aussage, die du selbst machst.

Jim Farley erinnerte sich an 50.000 Namen

Jim Farley, der die Wahlkampagnen von Franklin D. Roosevelt leitete, konnte sich an 50.000 Menschen mit ihren Vornamen erinnern. Seine Technik war, sich den Namen, die Familiendetails, den Beruf und die politischen Ansichten jedes Menschen zu merken, dem er begegnete. Diese Fakten legte er in seinem Gedächtnis ab, und wenn er der Person das nächste Mal begegnete, selbst ein Jahr später, konnte er ihr die Hand schütteln, nach der Familie fragen und nach den Stockrosen im Hinterhof.

Der Name eines Menschen ist der süßeste Klang, den er kennt; der Durchschnittsmensch kümmert sich mehr um seinen eigenen Namen als um alle anderen Namen der Erde zusammen.

Probier es aus: Wenn du heute jemanden triffst, wiederhole seinen Namen dreimal im Gespräch, damit er hängen bleibt.

Roosevelt studierte dich, bevor du überhaupt da warst

Theodore Roosevelt saß, wann immer er einen Besuch erwartete, am Abend zuvor lange auf und las sich in das Thema ein, das seinen Gast besonders interessierte. Er wusste: Der königliche Weg zum Herzen eines Menschen führt darüber, über die Dinge zu sprechen, die er oder sie am meisten schätzt. Ein Verkäufer in einem Schreibwarengeschäft wurde von einem Kunden um etwas Papier gebeten. Der Verkäufer deutete nicht bloß hin; er rannte los, um es zu holen, und sagte: 'Es tut mir leid, dass Sie warten mussten.' Der Kunde, der sich wichtig fühlte, kaufte am Ende mehr als nur Papier.

Behandle andere so, wie du von anderen behandelt werden willst.

Probier es aus: Bevor du morgen jemanden triffst, nimm dir zehn Minuten, um eine Sache zu lernen, die der Person wichtig ist, und beginne das Gespräch damit.

Sage niemals 'Du hast Unrecht'

Der Autor besuchte ein Bankett, bei dem ein Mann neben ihm eine Geschichte erzählte, die ein Bibelzitat enthielt. Der Autor wusste, dass das Zitat falsch war. Er korrigierte den Mann, und es entstand ein Streit. Ein alter Freund, der ein Bibelkenner war, wurde gebeten, die Sache zu entscheiden. Der Kenner trat den Autor unter dem Tisch und sagte: 'Du hast Unrecht.' Auf dem Heimweg fragte der Autor, warum. Der Kenner sagte: 'Warum einem Menschen beweisen, dass

er Unrecht hat? Wird ihn das dazu bringen, dich zu mögen? Er hat nicht nach deiner Meinung gefragt. Er wollte sie nicht. Warum mit ihm streiten? Meide stets den spitzen Winkel.'

Du kannst einen Streit nicht gewinnen. Wenn du ihn verlierst, hast du verloren; wenn du ihn gewinnst, lässt du die andere Person sich minderwertig fühlen und grollen, und du verlierst ihr Wohlwollen. Wenn du jemandem sagst, dass er Unrecht hat, hast du einen direkten Schlag gegen seine Intelligenz, sein Urteilsvermögen, seinen Stolz und sein Selbstwertgefühl geführt. Das wird ihn dazu bringen, zurückschlagen zu wollen, aber es wird ihn niemals dazu bringen, seine Meinung ändern zu wollen. Franklins Regel lautete: 'Ich machte es mir zur Regel, allen direkten Widerspruch gegen die Ansichten anderer zu unterlassen und alle positive Behauptung meiner eigenen.'

Probier es aus: Erwische dich, bevor du das nächste Mal 'Eigentlich hast du Unrecht' sagst – ersetze es stattdessen durch eine Frage.

Gib es schnell zu, dann beginne freundlich

Der Autor spazierte mit seinem Hund, einem kleinen Boston-Bulldoggen namens Rex, ohne Leine oder Maulkorb in einem Park. Ein Polizist hielt ihn an und schimpfte mit ihm. Der Autor gab sofort und nachdrücklich zu, dass er Unrecht hatte. Der Polizist, durch das Geständnis entwaffnet, ließ ihn mit einer Verwarnung davonkommen und verteidigte sogar den Hund, indem er sagte, er würde wohl kein Eichhörnchen verletzen. Der Autor zitiert Abraham Lincoln: 'Ein Tropfen Honig fängt mehr Fliegen als ein Gallonengall.' Wenn du einen Menschen für deine Sache gewinnen willst, überzeuge ihn zuerst, dass du sein aufrichtiger Freund bist.

Es gibt eine gewisse Befriedigung darin, den Mut zu haben, seine Fehler einzugestehen. Es klärt die Luft von Schuld und Defensivität und hilft, das durch den Fehler entstandene Problem zu lösen. Darin liegt ein Tropfen Honig, der sein Herz fängt; und das ist, was auch immer du sagen magst, die große Landstraße zu seiner Vernunft.

Probier es aus: Wenn du das nächste Mal etwas vermasselst, gestehe es, bevor jemand anderes es anspricht – vollständig, ohne Ausreden.

Komm schnell zum 'Ja, ja'

Sokrates stellte Fragen, denen sein Gegner zustimmen musste. Er fuhr fort, Fragen zu stellen, bis sein Gegner sich schließlich, fast ohne es zu merken, in einer Schlussfolgerung wiederfand, die er wenige Minuten zuvor noch bitter geleugnet hätte.

Die 'sokratische Methode' basiert darauf, eine 'Ja, ja'-Antwort zu erhalten. Stelle Fragen, die mit 'Ja' beantwortet werden. Das setzt den psychologischen Prozess in die bejahende Richtung.

Probier es aus: Beginne dein nächstes Pitch oder deine nächste Bitte mit zwei Fragen, denen die andere Person leicht mit Ja zustimmt.

Lass sie glauben, es sei ihre Idee

Der Autor erzählt von einem Mann, der ein neues Design für Büroeinrichtung an eine große Firma verkaufen wollte. Statt seine Entwürfe zu präsentieren, lud er die Führungskräfte in sein Büro ein und bat sie, ein Modell zu betrachten und ihre Vorschläge zu machen. Er ließ sie das Produkt neu entwerfen. Als das endgültige Design genau das war, was er ursprünglich geplant hatte, ließ er sie spüren, dass es ihre Idee war. Die Firma kaufte die Einrichtung. John D. Rockefeller Jr. musste mit streikenden Bergleuten in Colorado umgehen, die das Eigentum der Firma zerstörten. Statt Drohungen hielt er eine Rede, in der er sagte: 'Ich war in Ihren Häusern, habe viele Ihrer Frauen und Kinder getroffen, wir treffen uns hier nicht als Fremde, sondern als Freunde... lassen Sie uns unsere gemeinsamen Interessen besprechen.' Der Streik wurde ohne ein Wort von Groll beigelegt.

Menschen haben mehr Vertrauen in Ideen, die sie selbst entdecken, als in solche, die ihnen auf einem Silbertablet serviert werden. Pflanze den Samen und lass sie ihn kultivieren. Drei Viertel der Menschen, die du triffst, hungern und dürsten nach Sympathie. Gib sie ihnen, und sie werden dich lieben. Eine Zauberformel, um Streitigkeiten zu beenden, ist: 'Ich verurteile dich nicht im Geringsten dafür, dass du so fühlst. Wenn ich du wäre, würde ich zweifellos genauso fühlen wie du.'

Probier es aus: Wenn du das nächste Mal Zustimmung brauchst, präsentiere eine grobe Version und bitte um ihren Input – dann übernimm ihn.

Die Kreidenummer, die eine Quote schlug

Charles Schwab hatte einen Werksleiter, dessen Männer ihre Quote nicht erreichten. Schwab bat um ein Stück Kreide und fragte den Vorarbeiter der Tagschicht, wie viele Schmelzen seine Schicht gemacht hatte. Der Vorarbeiter sagte 'sechs'. Schwab schrieb eine große '6' auf den Boden und ging. Die Nachtschicht kam, sah die '6' und fragte, was sie bedeutete. Als man ihnen sagte, dass es die Produktion der Tagschicht war, schrieben sie am nächsten Morgen eine '7'. Die Tagschicht, die die '7' sah, wetteiferte darum, eine '10' zu machen. Das Werk produzierte bald mehr Arbeit als jedes andere Werk im Werk.

Der Weg, Dinge zu erledigen, ist, Wettbewerb anzuregen. Ich meine nicht auf eine schmutzige, geldgierige Weise, sondern in dem Wunsch, zu glänzen. Der Wunsch nach einem Gefühl von Wichtigkeit. Eine Person hat normalerweise zwei Gründe, etwas zu tun: einen, der gut klingt, und einen echten. Die Person wird an den echten Grund denken. Du musst ihn nicht betonen. Aber wir alle, im Herzen Idealisten, denken gerne an Motive, die gut klingen. Also, um Menschen zu ändern, sprich die edleren Motive an.

Probier es aus: Verwandle in dieser Woche ein langweiliges Teamziel in eine freundliche, sichtbare Anzeigetafel.

Einseifen, bevor du rasierst

Calvin Coolidge, als Präsident, war als 'Stiller Cal' bekannt. Eines Tages sagte er zu seiner Sekretärin, die sehr hübsch war, aber Fehler in ihrer Arbeit machte: 'Das ist ein sehr hübsches

Kleid, das du heute Morgen trägst, und du bist eine sehr attraktive junge Frau.' Nach dem Lob fügte er hinzu: 'Nun, lass uns sehen, ob wir diese Zahlen nicht richtig hinbekommen. Wenn du etwas sorgfältiger bist, wirst du deine Arbeit genauso attraktiv machen wie du selbst.' Charles Schwab ging durch eines seiner Stahlwerke, als er einige Männer sah, die direkt unter einem 'Rauchen verboten'-Schild rauchten. Er zeigte nicht auf das Schild und fragte: 'Kannst du nicht lesen?' Stattdessen ging er hinüber, gab jedem Mann eine Zigarre und sagte: 'Ich wäre dankbar, Jungs, wenn ihr diese draußen rauchen würdet.' Die Männer wussten, dass sie beim Regelbruch erwischt worden waren, aber sie bewunderten ihn, weil er nichts darüber sagte und ihnen ein kleines Geschenk machte, das sie sich wichtig fühlen ließ.

Es ist immer einfacher, unangenehme Dinge zu hören, nachdem wir etwas Lob über unsere guten Eigenschaften gehört haben. Ein Barbier seift einen Mann ein, bevor er ihn rasiert. Viele Menschen beginnen ihre Kritik mit aufrichtigem Lob, gefolgt von dem Wort 'aber' und enden mit einer kritischen Aussage. Das Wort 'aber' in 'und' zu ändern kann viel wirksamer sein. Vorschläge statt Befehle zu geben, rettet den Stolz einer Person und gibt ihr ein Gefühl von Wichtigkeit. Es fördert Kooperation statt Rebellion.

Probier es aus: Bevor du dein nächstes Feedback gibst, nenne zuerst eine echte Stärke – dann benutze 'und', nicht 'aber'.

Gib ihnen einen Ruf, an dem sie sich messen können

Ein Führungskraft bei General Electric musste einen Untergebenen aus der Position als Abteilungsleiter entfernen. Der Mann war ein Genie mit Elektrizität, aber ein Versager als Abteilungsleiter. Statt ihn zu demütigen, gab ihm das Unternehmen einen neuen Titel: 'Beratender Ingenieur der General Electric Company.' Es war die gleiche Arbeit, die er bereits getan hatte. Der Mann war glücklich, und das Unternehmen ließ ihn sein Gesicht wahren. Eine Frau hatte ein neues Dienstmädchen. Das Dienstmädchen wurde angewiesen, zur Arbeit zu erscheinen, und die Frau erhielt einen Anruf vom vorherigen Arbeitgeber des Dienstmädchens, der sagte, es sei nicht gut. Als das Dienstmädchen ankam, sagte die Frau: 'Nellie, ich habe mit deinem früheren Arbeitgeber gesprochen. Sie sagte, du bist ehrlich und eine gute Köchin, aber sie sagte auch, du bist nicht sehr ordentlich und hältst das Haus nicht sauber. Ich glaube das nicht. Du bist ordentlich gekleidet. Ich wette, du hältst ein Haus genauso ordentlich. Wir werden gut miteinander auskommen.' Das Dienstmädchen lebte diesem Ruf entsprechend, was die Frau zusätzlichen Aufwand kostete, um das Haus makellos zu halten, anstatt ihren neuen Arbeitgeber enttäuscht zu sehen.

Auch wenn wir recht haben und die andere Person definitiv falsch liegt, zerstören wir nur das Ego, indem wir jemanden sein Gesicht verlieren lassen. Ein wahrer Anführer wird der anderen Person immer ermöglichen, ihr Gesicht zu wahren. Wenn du eine Person in einer bestimmten Hinsicht verbessern willst, handle so, als wäre diese Eigenschaft bereits eine ihrer herausragenden Charakterzüge. Gib ihnen einen Ruf, dem sie gerecht werden können, und sie werden gewaltige Anstrengungen unternehmen, anstatt deine Enttäuschung zu sehen.

Probier es aus: Sage heute jemandem, dass du bemerkt hast, wie zuverlässig/gütig er ist – und beobachte dann, wie er daran arbeitet, dies zu bewahren.

Lobe jede Verbesserung, mache Fehler leicht fühlbar

Fähigkeiten verwelken unter Kritik; sie blühen unter Ermutigung auf. Sei 'großzügig in deiner Anerkennung und verschwenderisch in deinem Lob.' Lobe die geringste Verbesserung und lobe jede Verbesserung. Sage einer Person, dass die Sache, die du möchtest, dass sie tut, einfach ist, dass sie die Fähigkeit besitzt, dies zu tun, aber es wurde einfach noch nicht entwickelt, und sie wird üben, bis die Morgendämmerung durch das Fenster hereinbricht, um brilliant zu sein.

Der effektive Anführer behält Folgendes im Kopf: Sei aufrichtig. Weiß genau, was du von der anderen Person erwartest. Sei empathisch. Bedenke die Vorteile, die diese Person erhalten wird. Passe diese Vorteile an die Wünsche der Person an. Wenn du deine Bitte äusserst, formuliere sie so, dass sie vermittelt, dass die andere Person persönlich davon profitiert.

Probier es aus: Erwische diese Woche jemanden, der etwas etwas besser macht, und lobe es laut, sofort.

Die besten Zitate

- "Der tiefste Grundsatz in der menschlichen Natur ist das Verlangen, geschätzt zu werden." - William James

- "Wenn du einen Menschen für deine Sache gewinnen willst, überzeuge ihn zuerst davon, dass du sein aufrichtiger Freund bist." - Abraham Lincoln

- "Ich halte meine Fähigkeit, bei meinen Leuten Begeisterung zu wecken, für mein größtes Kapital, und der beste Weg, das Beste in einem Menschen zu entwickeln, sind Wertschätzung und Ermutigung." - Charles Schwab

- "Warum einem Menschen beweisen, dass er falsch liegt? Wird ihn das dazu bringen, dich zu mögen?" - Der befreundete Bibelgelehrte

Kritik

Gibbins Regeln können in Schmeichelei abgleiten, wenn man sie ohne die Aufrichtigkeit anwendet, auf der er besteht; manche Leser empfinden den kompromisslosen Fokus darauf, andere sich wichtig fühlen zu lassen, als manipulativ statt echt. Das Buch stützt sich auf Anekdoten berühmter Männer – Industrielle, Präsidenten, Gangster – statt auf Forschung; nimm die Geschichten also als Illustrationen, nicht als Beweis. Es sagt auch wenig über Grenzen: was zu tun ist, wenn jemand deine Güte wiederholt ausnutzt. Schließlich wirken die Sprache und Beispiele der Mitte des Jahrhunderts veraltet, selbst wenn die zugrunde liegende Psychologie gut hält.

In einem Satz

Lass Menschen sich wichtig fühlen – aufrichtig –, und sie bewegen Berge für dich.

Für wen sich das Buch eignet

Alle, die Menschen führen, etwas verkaufen oder im Gespräch immer wieder an Wände laufen – hier bekommst du konkrete Schritte statt vager Theorie. Ebenso ideal, wenn du oft mit Familie oder Kollegen streitest und Kooperation gewinnen willst statt Groll.