



## Orientierung auf das Ziel

Zielorientiertes Handeln konzentriert sich darauf, in einer bestimmten Situation ein bestimmtes Ziel zu erreichen, z. B. selbst Bitten und Forderungen zu stellen. Schauen Sie die sechs B's an!

### Drei „Was“-B's

**Beschreiben** = Die momentane Situation so konkret wie möglich zu beschreiben, ist eine wichtige Methode, um Missverständnisse zu vermeiden.

**Bitten** = Es ist wichtig, dass Sie Ihre Wünsche und Bitten klar zum Ausdruck bringen, auch Ablehnungen sollten klar formuliert werden.

**Belohnen** = Schon während Sie Ihren Wunsch formulieren, ist es sinnvoll, die Reaktionen des anderen genau zu beobachten, um positive Reaktionen rasch zu „verstärken“, also zu belohnen.

### Drei „Wie“-B's

**Beharren** = Beharren Sie auf Ihrem Wunsch, oder Ihrer Absage! Wenn Sie angegriffen werden, ignorieren Sie die Bedrohung, oder die Versuche, sich abzulenken. Bleiben Sie bei Ihrem Standpunkt.

**Beeindrucken** = Es ist auch sehr wichtig, Selbstsicherheit zu zeigen. Sie haben bessere Möglichkeiten, sich durchzusetzen, wenn Sie sich überzeugend und kompetent zeigen, z. B. wenn Sie eine ruhige und deutliche Stimme, eine aufrechte Körperhaltung und eine lockere Gestik haben.

**Bieten** = Nicht immer können wir unsere Ziele uneingeschränkt erreichen. Jemand, der weiß was er will, kennt dieses Risiko und kann die Situation gut einschätzen. Wenn man bereit ist zu verhandeln, kann ein ähnliches Ziel erreicht werden.