

Mein Chef lehnt meine Ideen ab

Häufig werden Ihre tollen Ideen von Ihrem Chef abgelehnt. In den wenigen Fällen, in denen er sie akzeptierte, hatten Sie das Gefühl, er tut es widerwillig. Auf keinen Fall wurden Ihre Ideen bisher richtig gewürdigt oder sogar gelobt. Ihrer Meinung nach ist Ihr Chef fantasielos. Wie können Sie ihm Ihre Ideen besser rüberbringen?

Einige Fragen, die Sie sich stellen sollten:

1) Sind Sie wirklich selbst überzeugt von Ihren Ideen?

Für Ihren Erfolg ist entscheidend, dass Sie von Ihrer Idee überzeugt sind und diese Überzeugung auch klar transportieren. Dazu gehört, dass Sie eine gewisse Begeisterung ausstrahlen. Wie können Sie jemand anderes überzeugen, wenn sie selber nicht überzeugend wirken?

2) Bringen Sie den Vorteil für Ihren Chef, für die Abteilung, für das Unternehmen richtig rüber?

Es reicht nicht aus, eine gute Idee zu haben, Sie müssen Ihrem Gegenüber seinen persönlichen Vorteil aus dieser Idee aufzeigen. Vielleicht ist Ihr Chef eher der Typ, der sich durch neue Ideen in seiner Ruhe gestört fühlt. Wenn Sie ihm aufzeigen können, was die Idee auch für ihn persönlich bedeutet, dann wird er Ihre Idee eher annehmen - deshalb, weil Sie ihn die Vorteile haben erkennen lassen.

3) Präsentieren Sie Ihre Ideen richtig?

Zur überzeugenden Präsentation gehört eine passende Dramaturgie. Bereiten Sie sich auf die Präsentation vor und sorgen Sie dafür, dass Sie während der Präsentation nicht gestört werden. Wählen Sie einen Zeitpunkt aus, an dem Ihr Chef am ehesten ansprechbar ist. Auf keinen Fall kurz vor der Mittagspause oder kurz vor seinem Feierabend. Machen Sie es so kurz und interessant wie möglich, keine PowerPoint-Veranstaltung „betreutes Lesen“.

4) Arbeiten Sie mit markanten Beispielen und Vergleichen?

Zeigen Sie ihm die aktuelle Situation auf, projizieren Sie die Zukunft und lassen Sie ihn selber den Unterschied herausfinden. Benutzen Sie bei Ihrer Präsentation grafische Hilfsmittel, Diagramme und Vergleiche. Wenn Sie erreichen, dass er anschließend die Idee anderen „verkauft“, dann haben Sie Ihr Ziel erreicht, er ist überzeugt.

5) Setzen Sie den Nutzen in Euro um?

Das entscheidende Argument, das jeder Mensch am schnellsten versteht, lässt sich auf die Frage reduzieren: „Wie viel sparen wir dabei?“ Überzeugungsprozesse lassen sich nun mal am schnellsten über die Geldbörse einleiten. Machen Sie deshalb vorher eine Kosten-/ Nutzenkalkulation, lassen Sie Zahlen sprechen. Und wenn Ihr Chef eher der Typ „Buchhalter“ ist, dann lässt er sich ohnehin nur mit Zahlen überzeugen. Ihn interessieren nur die nackten Fakten, er ist nur an Sachinformationen interessiert. Gerade für Techniker ist es oft schwer zu verstehen, dass manchmal die Verpackung wichtiger ist als der Inhalt.

Checkliste:

Welche Argumente könnte mein Chef gegen meine Ideen haben?

Welche Argumente könnten ihn überzeugen?

Wenn er meine Idee akzeptiert, welche Probleme könnte er sich damit einhandeln?

Bei welchen Stichworten hört er eher zu?

Wenn mein Chef die Idee an seinen Chef „weiterverkaufen“ muss, wie kann ich ihm dabei helfen?

Marketing begins at home. Nur wer seine Ideen dem engsten Umfeld richtig „verkaufen“ kann, der wird erfolgreich.