WORKBOOK · METHODEN & WERKZEUGE

Beeinflussung

Begleitmaterial zum Buch **„Zeitlos Handeln“**

KAVANARA
CONSULTING · TECHNICALS · SOLUTIONS

Version 1.0 · 2026
© Matthias Leo Wegner · kavanara.de

Beeinflussung

Überblick

Führen ohne formale Macht – durch Vorbild, Klarheit und die Fähigkeit, andere für gemeinsame Ziele zu gewinnen. Beeinflussung ist eine Strategie, die auf soziale Kompetenz und Vertrauen setzt statt auf Hierarchie und Anweisung.

Aspekt	Details
Ziel	Andere zur Zusammenarbeit an gemeinsamen Zielen motivieren
Weg	Soziale Kompetenz, Vorbild, klare Kommunikation, flexibler Stil
Alternative Methoden	Aktives Zuhören, Feedback, Wissen/Methoden/Systemische Fragen
Dauer	Situationsabhängig
Teilnehmer	2+ Personen

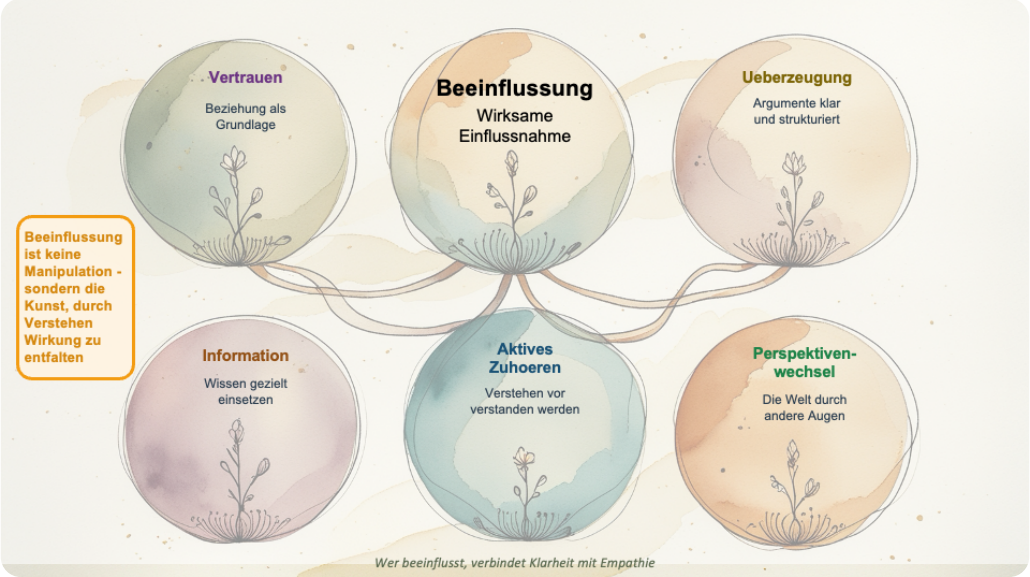
Grundprinzip

Beeinflussung wirkt dort, wo formale Autorität nicht greift – und das ist in modernen Organisationen häufiger der Fall als umgekehrt. Die Methode basiert auf vier Richtlinien: mit gutem Beispiel vorangehen und Zusagen einhalten; transparent machen, wie Entscheidungen zustande kommen; den eigenen Kommunikationsstil flexibel an die Zielgruppe anpassen; und Macht geschickt einsetzen, immer mit Blick auf langfristige Zusammenarbeit.

Vorteile	Grenzen
Wirkt auch ohne formale Machtposition	Erfordert hohe soziale Kompetenz

Vorteile	Grenzen
Baut tragfähige, langfristige Beziehungen auf	Zeitintensiver als direkte Anweisung
Fördert echte statt erzwungene Zusammenarbeit	Stößt bei harten Interessenkonflikten an Grenzen
Nachhaltiger als hierarchische Weisung	

Vorgehensweise



Die fünf Kernfähigkeiten der Beeinflussung:

Fähigkeit	Beschreibung
Überzeugung	Eigene Punkte und Ansichten klar und nachvollziehbar vermitteln
Aktives Zuhören	Wirklich verstehen, was der andere braucht und meint
Perspektivenwechsel	Unterschiedliche Sichtweisen in jeder Situation berücksichtigen
Information	Relevante Informationen sammeln und gezielt einsetzen
Vertrauen	Gegenseitiges Vertrauen aufbauen und wahren

Der Schlüssel liegt nicht in Rhetorik, sondern in Authentizität: Wer langfristig beeinflussen will, muss zuverlässig sein – in dem, was er sagt, und in dem, was er tut.

Quellen

- PMBOK Guide, 4. Ausgabe (Deutsche Fassung)

Menschen sind zum Geliebtwerden geschaffen, nicht zum Funktionieren.
Und wenn wir Organisationen als Gewächshäuser gestalten
– Räume, die schützen, nähren, ermöglichen –
dann kann etwas wachsen, das größer ist als wir selbst.

KAVANARA
CONSULTING · TECHNICALS · SOLUTIONS

Mehr erfahren: **kavanara.de**