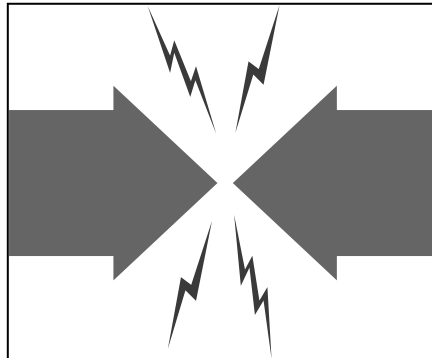


Beeinflussungsstile

Von klein auf sind wir gewöhnt, Menschen zu beeinflussen. Als Teil unserer Persönlichkeit bilden wir Verhaltensmuster aus, je nachdem welche positiven Erfahrungen wir durch das **Beeinflussen** anderer Menschen gewonnen haben. Diese Muster nennen wir **Beeinflussungsstile**.

Beeinflussungsstile lassen sich grob in **Druck- und Zugstile** unterscheiden.

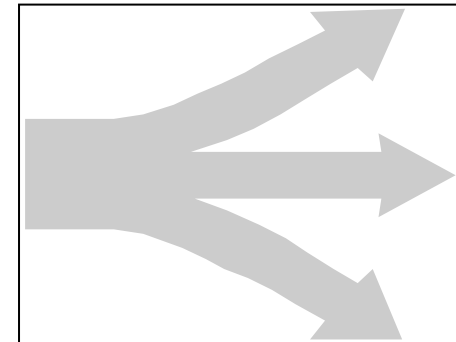
Zu den **Druckstilen** zählen wir „Argumentieren“ und „Durchsetzen“. Mit dem Stil **Argumentieren** wird Druck über eine inhaltliche, sachliche und argumentative Weise ausgeübt („Jedes Argument findet ein Gegenargument“). Mit dem Stil **Durchsetzen** entsteht der Druck über starke Willensäußerungen eher emotional.



Druckstil

Durchsetzen und Argumentieren

Bei den **Zugstilen** unterscheiden wir zwischen „Vermitteln“ und „Begeistern“. Über die Beziehungsebene (**Vermitteln**) oder über **Begeisterung** kann man Menschen für Ideen begeistern oder „mitreißen“.



Zugstil

Vermitteln und Begeistern

1. Argumentieren

Bei einer Argumentation bemühen wir uns, den Kommunikationsinhalt sachlich und präzise darzustellen. Wir äußern uns hierbei emotional distanziert, an der Sache und ihrer Logik orientiert.

Argumentieren wird eingesetzt, um:

- mit Hilfe von Überlegungen, Fakten und Meinungen vom eigenen Standpunkt zu überzeugen.
- mit wenigen aber starken Gründen andere zu überzeugen.
- durch eine strukturierte Inhaltsvermittlung die Wirkung von Vorschlägen zu erhöhen.

„Mögest Du eine brillante Idee haben – doch andere nicht davon überzeugen können.“

Dieser Beeinflussungs-Stil eingesetzt, bedeutet,

- gut überlegte (umfassende und detaillierte) Vorschläge zum Umgang mit Problemen zu unterbreiten.
- beharrlich zu sein, den logischen Hintergrund von Ideen aufzuspüren und darzustellen.
- Fakten zu nutzen, um andere zu überzeugen.
- schnell die Stärken und Schwächen eines Argumentes zu erkennen und zu nutzen.
- die logischen Verbindungen zwischen verschiedenen Aspekten in einer komplexen Situation anzusprechen.
- eher zurückhaltend zu sein.
- Fragen zu stellen, die in die Tiefe gehen.
- detaillierte Argumentation einzusetzen.
- Perfektion in der Ausführung anzustreben.
- die eigenen Argumente zu strukturieren.

- auf Risiken hinzuweisen.
- eher knappe und präzise Aussagen zu äußern.
- beide Seiten eines Argumentes ausgewogen darzustellen.
- inhaltlich eher in die Tiefe als in die Breite zu gehen.

Manche Menschen haben von Natur aus eine Begabung für diesen Stil. Sie wenden ihn vorwiegend oder nahezu ausschließlich an und sind damit erfolgreich.

Dieser Stil ist nüchtern, klar, problemlösend aber auch emotionsarm und distanziert. Er eignet sich besonders gut für Situationen, in denen es auf Logik, Vernunft, Sachverstand oder gesunden Menschenverstand ankommt.

Der Stil birgt Gefahren, indem

- **die Kommunikation sehr detailliert werden kann und somit ausufert.**
- **die Atmosphäre kalt und unpersönlich wirkt.**
- **Menschen, die andere Stile bevorzugen, sich nicht miteinbezogen fühlen.**
- **„scheinbar“ sachliche Argumente persönliche Interessen verdecken.**
- **Motivation und persönlicher Bezug zum Thema ungeklärt bleibt.**

Tipps für die gezielte Anwendung des Beeinflussungsstils „Argumentieren“

1. Vorschläge wirken besser, wenn sie einprägsam und direkt sind und sie angekündigt werden (*„Ich möchte einen Vorschlag machen. Ich schlage vor,*

dass wir..."). Jeweils nur eine Idee vortragen. Keine Bewertungen einfließen lassen. Keine Fragen verwenden.

2. Geben Sie Ihren Zuhörern eine Struktur, eine Übersicht, eine Einleitung. Sie sollen wissen, was Sie erwartet und worauf Sie hören sollen. (*„Ich werde beschreiben, wie wir vorgehen sollten; und Ihnen dann drei Gründe nennen, warum ich glaube, dass dies unsere einzige vernünftige Alternative ist“*).
3. Verwenden Sie nur Ihre überzeugendsten Argumente. Es ist wichtig zu vermeiden, starke Argumente gemeinsam mit schwachen vorzutragen, die von anderen widerlegt werden könnten.
4. Formulieren Sie Ihre Vorschläge und Argumente knapp und präzise, und teilen Sie Ihre Informationen in „passende Häppchen“ auf. Geben Sie nicht zu viele Informationen auf einmal, das kann verwirren.
5. Es ist wirkungsvoller, insbesondere bei Menschen mit längerer formaler Bildung, wenn beide Seiten eines Arguments dargestellt werden. Dies erhöht die Glaubwürdigkeit. Jeder Schüler hat Pro- und Contra-Argumentation geübt und weiß daher, dass es immer auch Gegenargumente gibt. Zum anderen zeigen Sie, dass Sie die Gegenargumente berücksichtigt haben. Sie können sie selber abwägen und zurückweisen, bevor sie von anderen gestellt werden (taktischer Vorteil).

Bei Menschen mit kürzerer formaler Bildung ist oft einseitige Argumentation (Argumente nur für den eigenen Standpunkt vorbringen) erfolgreicher.

Beenden Sie Ihre Ausführungen mit Ihrem bevorzugten Standpunkt. Zuhörer erinnern sich besser an das Ende als an den Anfang einer Rede, an die Mitte erinnern sie sich selten.

6. Schlussfolgerungen sollten deutlich ausgesprochen werden.
7. Wiederholen einer Botschaft führt dazu, dass sie leichter behalten und akzeptiert wird. (Aber achten Sie dabei darauf, Ihre Zuhörer nicht niederzureden oder zu langweilen.)
8. Eine Botschaft hat die größte Wirkung, wenn sie zuerst ein Bedürfnis weckt und dann die Informationen vermittelt, mit welcher das Bedürfnis befriedigt werden kann. Wenn es jedoch eine bedrohliche Botschaft ist, neigen die Zuhörer dazu, sie zurückzuweisen. Deshalb ist es sinnvoll, immer Nutzen-Argumentationen einfließen zu lassen
9. Die Akzeptanz des vorgetragenen Standpunktes wird erhöht, wenn die Zuhörer sich mit dem Gesagten identifizieren können.. Die Identifikation ist noch höher, wenn betont wird, wie wünschenswert hier ein Konsens ist.
10. Bei strittigen Punkten ist eine Übereinkunft leichter zu erzielen, wenn sie mit Themen verknüpft wird, bei denen eine Zustimmung leicht erreicht werden kann.

2. Durchsetzen

Die wesentlichen Merkmale des **Beeinflussungsstils „Durchsetzen“** sind: Willensstärke zu zeigen, Ziele zu setzen und diese tatsächlich zu erreichen. Dazu gehö-

ren Durchsetzungsvermögen, ein Gefühl für Dringlichkeit sowie Mut zum Entscheiden und Handeln.

Dieser Stil wird eingesetzt, um

- Forderungen und Wünsche durchzusetzen.
- sich selbst zu behaupten.
- in energisch geführten Verhandlungen mit Drohungen und Anreizen Einfluss zu nehmen.

„Wenn Sie nicht viel erwarten, werden Sie nicht viel bekommen – wenn Sie nicht fordern, werden Sie vermutlich gar nichts erhalten.“

Diesen Stil zur Beeinflussung einzusetzen, bedeutet,

- eigene Wünsche und Bedürfnisse offen und direkt anzusprechen.
- starke Energie und Aktionsbereitschaft zu zeigen.
- die Sachlichkeit und Dringlichkeit in den Vordergrund zu stellen.
- zielstrebig, ergebnis- und praxisorientiert zu sein.
- den persönlichen Ehrgeiz in die „Waagschale“ zu werfen.
- im Zweifelsfall auch eigene Wege zu gehen oder zumindest die eigene Unabhängigkeit zu demonstrieren („*Ich pack es auch allein!*“).
- deutlich zu sagen, was einen freut oder ärgert.
- Einfluss und Autorität einzusetzen, um von anderen das zu bekommen, was wichtig ist.
- früh die Initiative zu ergreifen.
- entscheidungsfreudig und jederzeit handlungsbereit zu sein.
- Anreize und Druckmittel (am besten in Kombination) einzusetzen, um Ziele zu erreichen.

- realistisch die eigene Macht und Position – aber auch die von anderen – einzuschätzen. Sich für die eigenen Ziele einzusetzen.
- andere direkt zu konfrontieren.
- Verantwortung zu übernehmen.
- eher die Situationen zu beherrschen, den Ton anzugeben.
- Mut zu haben, auch unpopuläre Aktionen durchzuführen.

Manche Menschen haben von Natur aus eine Begabung für diesen Stil. Sie wenden ihn vorwiegend oder nahezu ausschließlich an und sind damit erfolgreich.

Dieser Stil ist interessenorientiert, effektiv, konfrontierend und herausfordernd, aber auch anstrengend und konkurrenzierend. Er eignet sich besonders gut für Situationen, in denen es auf schnelles Handeln, Interessenwahrung, klare Verantwortung und definierbare Ergebnisse ankommt.

Dieser Stil birgt Gefahren, indem

- **Konkurrenz und Macht angeheizt werden.**
- **eher schüchterne und langsamere Menschen ausgegrenzt werden.**
- **es Gewinner und Verlierer gibt.**
- **Pragmatismus und das Machbare überbetont werden.**
- **Stress entsteht.**

Tipps für die gezielte Anwendung des Beeinflussungsstils „Durchsetzen“

1. Bewerten Sie die Äußerungen anderer eindeutig positiv und negativ.
2. Sprechen Sie Erwartungen (an sich selbst und anderen) klar aus. Teilen Sie Maßstäbe mit, melden Sie Ihre Bedingungen an.
3. Formulieren Sie Ihre Bedürfnisse.
4. Setzen Sie Ziele, und bieten Sie den Einsatz von Anreizen und Druckmitteln, um diese Ziele zu erreichen.
5. Formulieren Sie für jeden der vorangehenden Punkte einen kurzen Satz, mit dem sie knapp und präzise ausdrücken, was Sie wollen bzw. um was es geht.
6. Behalten Sie die Initiative und die Kontrolle über die Diskussion. Erlauben Sie sich und den anderen kein Ausweichen.
7. Überlegen Sie genau, was Sie wollen oder erwarten und fassen sie es exakt in Worte. (Erwartungen formulieren)
8. Argumentieren Sie direkt und kraftvoll – nicht subtil, indirekt und untertreibend.
9. Vermeiden Sie zögerliche Phrasen wie: „Ich denke“, „Meiner Meinung nach“, „hoffentlich“, „Ich möchte“, „irgendwie“.
10. Wenn Sie Anreize und Druckmittel verwenden, dürfen Sie nur Belohnungen oder Bestrafungen ankündigen, die Sie auch einsetzen können.
11. Zeigen Sie sich durchsetzungsfreudig, aber nicht aggressiv. Selbstbewußtes Verhalten lässt andere

wissen, dass sie Bedürfnisse und Erwartungen haben, die Sie als legitim betrachten – und die Sie von anderen berücksichtigt wissen wollen. Aggressives Verhalten kann andere verletzen oder schwächen und ruft oft als Reaktion erneut Aggression hervor.

3. Vermitteln

Der **Beeinflussungsstil „Vermitteln“** zielt darauf ab, Vertrauen zu bilden, Angst aufzulösen und das Verteidigungsbedürfnis bei anderen zu verringern. Dies geschieht durch Unterstützung, Ermutigung und Verständnis für den anderen. Derjenige, der diesen Stil anwendet, ist offen und ohne Abwehr. Er weiß um seinen Erfolg, wenn sich der andere auch öffnet oder ruhiger und vernünftiger wird. Aktives Zuhören ist ein Mittel dieses Stils, das den Partner ermutigt und nicht unter Druck setzt.

Dieser Stil wird eingesetzt, um

- Informationen zu sammeln.
- ein Klima zu schaffen, in dem der andere seine Probleme selbst lösen kann.
- den anderen zu beruhigen, damit er vernünftiger und objektiver sein kann.

„Man ändert seine Meinung freiwillig, wenn man nicht gezwungen wird, sie zu verteidigen.“

Diesen Stil zur Beeinflussung einzusetzen bedeutet,

- sich eher zurückhaltend zu verhalten.
- aus verschiedenen Meinungen eine übereinstimmende zu formulieren.

- nicht seine eigene Position durchzusetzen, sondern nach einer Kompromisslösung zu suchen, die von allen akzeptiert und unterstützt werden kann.
- die Bedürfnisse anderer herauszufinden und darauf einzugehen.
- aktives Interesse und Verständnis für die Beiträge anderer zu haben und deren Ideen und Leistungen anzuerkennen.
- alle Seiten anzuhören, bevor eine Entscheidung gefällt wird.
- gespannte Situationen gut aufzulösen.
- ein ruhiges, angenehmes Klima zu kreieren.
- den Wert von persönlichen Erfahrungen anzuerkennen.
- Risiken zu meiden und statt dessen eher nach mehr Stabilität und Konstanz zu suchen.
- nach Möglichkeiten zu suchen, die andere möglichst zufriedenstellen.
- inhaltlich eher in die Tiefe zu gehen als in die Breite.

Manche Menschen haben von Natur aus eine Begabung für diesen Stil. Sie wenden ihn vorwiegend oder nahezu ausschließlich an und sind damit erfolgreich.

Dieser Stil ist personenorientiert, führt zu guter Kooperation, persönlicher Wertschätzung und großem Engagement und Identifikation mit Aufgaben und Entscheidungen. Er schafft Winner-Winner-Situationen, kostet viel Zeit und ist eher an allgemeinen menschlichen Werten als am Ergebnis orientiert. Er eignet sich besonders gut für Situationen, bei denen es auf Konsens,

Teamgeist, Beteiligung von Menschen und hohe Identifikation ankommt.

Der Stil birgt Gefahren, indem

- **die Sache der guten Beziehung geopfert wird.**
- **energische Menschen sich eher gebremst fühlen oder gelangweilt werden.**
- **die angestrebte persönliche Nähe nicht von jedem gewollt wird.**
- **Risikoscheu oder Vermischung von Verantwortlichkeiten eintreten kann.**
- **Zeit verloren wird.**

Tipps zur gezielten Anwendung des Stils Vermitteln

1. Wenn Sie angegriffen werden, geben Sie jeden Fehler zu, den Sie tatsächlich gemacht haben und wenden Sie die Technik des „Aktiven Zuhörens“ an!
2. Wenn Sie im Kern mit den Aussagen des anderen nicht übereinstimmen, drücken Sie Ihr Verständnis für die Gefühle und Absichten, die Sie hinter den Worten des anderen vermuten, aus. Teilen Sie dem anderen mit, dass Sie seine Lage nachvollziehen können..
3. Wenn Sie eine feste Position haben und keine Kompromisse eingehen wollen, sagen Sie dem anderen am besten, dass Sie um eine gemeinsame Lösung bemüht sind. Zeigen Sie Ihre Kooperationsbereitschaft innerhalb Ihrer Grenzen, indem Sie nach Alternativen suchen, die den anderen zufriedenstellen.

4. Lassen Sie Ihr Gegenüber die Diskussion kontrollieren. Beeinflussen Sie die Richtung des anderen durch selektive Unterstützung. Aber vermeiden Sie es, selbst zu führen oder die Initiative zu ergreifen.
5. Vermeiden Sie Urteile, Bewertungen oder Erniedrigungen.
6. Unterbrechen Sie die Argumentation, um Ihr Verständnis zu prüfen! Ihr Ziel ist, den anderen durch die Fertigkeiten des aktiven Zuhörens zu stetem „Weitersprechen“ zu animieren.

(Der Stil „Vermitteln“ ist sehr hilfreich, um in Gesprächen auf die Gefühlsebene zu gelangen.)

4. Begeistern

Der **Beeinflussungsstil Begeistern** bewirkt eine magnetische Anziehungskraft, andere sollen bereit sein, Ihre Ziele zu unterstützen. Dieser Stil appelliert an die Werte und Gefühle der anderen. Der Anwender dieses Stils ist offen und vertrauensvoll, denn er weiß, dass er Erfolg haben wird, wenn er andere für etwas oder von etwas begeistern kann. Die lebendige Sprache, Gestik und Mimik sind Mittel dieses Stils.

Er wird eingesetzt, um

- andere zu motivieren.
- einen Rahmen zu schaffen, in dem andere bestimmten Ideen bereitwillig folgen.
- anderen Perspektiven und Hoffnung zu geben.

„Nicht alle Träume werden wahr, aber ungeträumte Träume werden niemals Wirklichkeit.“

Diesen Stil zur Beeinflussung einzusetzen bedeutet,

- durch den Gebrauch kraftvoller und farbiger Wörter und Bilder an Gefühle und Ideale zu appellieren.
- andere mit der eigenen Begeisterung anzustechen.
- andere durch das Aufzeigen attraktiver, zukünftiger Möglichkeiten dazu zu bringen, dass sie an ihre Fähigkeit der erfolgreichen Zusammenarbeit glauben.
- faszinierende Möglichkeiten in einer Idee oder Situation zu erkennen und dieses Gefühl auf andere übertragen.
- anderen zu helfen, Loyalität und Engagement zu entwickeln.
- gerne zu lachen und für vieles aufgeschlossen zu sein.
- aktiv zu sein durch Bewegung, Sprachgeschwindigkeit und Gesten.
- wo immer möglich persönliche Erfahrungen und Anekdoten einzuflechten.
- neue Gedanken einzubringen.
- konstruktiv mit Herausforderungen umzugehen.
- bei vielen Themen mitzureden.
- anderen Freiraum geben/lassen zum Handeln.
- aktiv Kontakt zu anderen aufzunehmen.
- inhaltlich eher in die Breite als in die Tiefe zu gehen

Manche Menschen haben von Natur aus eine Begabung für diesen Stil. Sie wenden ihn vorwiegend oder nahezu ausschließlich an und sind damit erfolgreich.

Dieser Stil ist ansteckend, oft visionär und reißt mit. Er fördert Kreativität, intuitives Denken, produziert Optimismus und Begeisterung. Er kann zu unrealistischen Zielen führen oder Fakten, Realität vernachlässigen und zu hoher Frustration führen. Er eignet sich besonders gut, um eine Zusammenarbeit zu beginnen und in Situationen, bei denen es auf Kreativität, Vielfalt, Komplexitätsbewältigung ankommt.

Dieser Stil birgt Gefahren, indem

- oberflächlich gearbeitet wird.
- keine klaren Entscheidungen getroffen werden.
- die Kommunikation eher chaotisch und ungeordnet abläuft.
- das Interesse für eine Sache schnell erlischt.

Tipps für die gezielte Anwendung dieses Stils

1. Zeigen Sie Ihre Gefühle! Benutzen Sie nicht nur Worte, sondern auch die Ihrer Stimme und Ihre Körpersprache, um Begeisterung zu wecken.
2. Benutzen Sie eine bildhafte und anschauliche Sprache, um über das Rationale hinauszugehen und Intuition und Gefühl bei den anderen anzusprechen. Versuchen Sie andere für Ihre Zukunftsvision zu gewinnen.
3. Machen Sie sich ein klares Bild vom Endergebnis; nehmen Sie an, dass Ihr Traum oder ideales Ergebnis verwirklicht worden ist. Tun Sie so, als wären Sie eine Filmkamera, die dieses Erlebnis in Stereo und Farbe aufnimmt. Übersetzen Sie die Worte in Bilder.

4. Finden Sie die Werte, Hoffnungen und Sehnsüchte der anderen heraus – Sie können so besser an Ihr Gegenüber appellieren. Vielleicht finden Sie es nützlich, sie in ein Gespräch zu verwickeln.
5. Bleiben Sie abstrakt. Vermeiden Sie, zu spezifisch, konkret und detailliert zu werden. Tatsachen, Gründe und Erklärungen direkt auszusprechen und als Fakten zu präsentieren, hat oft eine druckausübende Wirkung.
6. Konzentrieren Sie sich beim Beeinflussen auf Themen, die wirklich wichtig für Sie sind. Sie müssen begeistert und engagiert sein; Sie können sich nicht verstellen.

5. Praktische Anwendung

Wir müssen zur Kenntnis nehmen, dass nur sehr „dumme“ Menschen sich gegen ihre eigenen bewußten Interessen beeinflussen lassen. Wir haben deshalb meist nur die Chance, Menschen zu beeinflussen

- in Bereichen, bei denen eine (noch) offene oder diffuse Interessenlage vorliegt.
- wenn die Interessen der zu Beeinflussenden nicht im Widerspruch zu unseren Zielen stehen.
- wenn die Beeinflussungsziele mit den zentralen Werten und Moral der zu Beeinflussenden zu vereinbaren sind.

Wir können unsere Chancen, andere zu beeinflussen verbessern, wenn wir

- die richtige Strategie gemäß einer guten Situationsanalyse wählen und durchhalten.

- uns über unseren eigenen Beeinflussungsstil, seine Vorteile und Grenzen bewußt sind.
- den bevorzugten Beeinflussungsstil der zu Beeinflussenden einschätzen und nutzen.
- im Verhalten flexibler sind als in der Sache.

Der erste Schritt zur Verbesserung von Beeinflussungsverhalten ist die Erweiterung des Verhaltensrepertoires über den eigenen bevorzugten Beeinflussungsstil hinaus.

Wir erhöhen unsere Chancen, andere zu beeinflussen beträchtlich, wenn wir

- unseren persönlichen bevorzugten Stil ausbauen und verbessern.
- uns auf unsere Gesprächspartner einstellen und den persönlichen Beeinflussungsstil des zu Beeinflussenden treffen.
- für spezifische Situationen den Beeinflussungsstil optimieren. Nicht jeder Stil ist für jede Situation gleich gut.
- flexibler und toleranter auf die Beeinflussungsversuche reagieren.

Diese Erweiterung und Flexibilisierung des Beeinflussungsstils kann in Seminaren gelernt, aber auch in Alltagssituationen geübt werden.

Typische Situationen, in denen wir flexibleres Beeinflussungsverhalten üben können

Bei Besprechungen: Druckstil

- Offen und direkt seine Vorschläge aussprechen und darauf vorbereitet sein, diese auch zu begründen.

- Zu Vorschlägen positive oder negative Stellungnahmen (verbal/non-verbal) abzugeben.
- Eigene Vorschläge mit einer Liste der Vorzüge zu belegen.
- Sich selbst vorher die eigenen Wünsche und Bedürfnisse zu artikulieren. Die Aufmerksamkeit in der Besprechung darauf richten.
- „Nein“ sagen, wenn Sie nicht derselben Meinung sind bzw. prüfen, ob eine Gegenleistung für das „Nein“ ausgehandelt werden kann.

Zugstil

- „Aktives Zuhören“ anwenden
- Durch Ansprechen persönlicher Dinge Nähe herstellen
- Sich vorher fragen, was das optimale Ergebnis dieser Besprechung sein sollte. Diese Vorstellung offensiv einbringen.
- Gemeinsamkeiten und Ähnlichkeiten der anderen zu den eigenen Interessen und Standpunkten herausstellen.

Bei familiären Gelegenheiten: Druckstil

- Eigene Meinung gestützt auf Tatsachen und Argumente zu strittigen Themen einbringen
- Öfters sagen, was man denkt oder glaubt
- Fachleute und „angebliche“ Fakten hinterfragen
- Ziele, Vorschläge und Vorlieben äußern statt nachzufragen
- nicht automatisch „Ja“ sagen, sondern Alternativen anbieten

In Geschäften/Restaurants: Druckstil

- Von sich aus Anregungen geben, um die Serviceleistung zu verbessern
- Auf die Frage ob man zufrieden war, ehrlich und vollständig antworten
- Genaue Anweisung für ein Getränk, Speise, Ware geben
- Geld zurückfordern bzw. Abschläge verlangen, wenn Ware oder Dienstleistung nicht in Ordnung waren (Reklamationen durchführen)
- Preisnachlass bei größeren Mengen (Barzahlung) fordern

Zugstil

- Zuhören, echtes Interesse zeigen, einfühlsam Fragen stellen
- Anderen das Gefühl geben, dass sie anerkannt und kompetent sind
- Sich etwas empfehlen lassen
- Bei Meinungen oder privaten Äußerungen des Personals Gemeinsamkeiten suchen, Erfahrungen vergleichen
- Sich nach dem Unternehmen, der Freude an der Arbeit erkundigen
- andere für ein gemeinsames Projekt (z.B.: einen Ausflug) begeistern
- den Spaß an eigenen Ideen offen zeigen
- Offen von sich erzählen und damit die Aufmerksamkeit der anderen auf sich ziehen