

Wie setze ich meine Meinung durch?

13 + 1 Mal: die Kunst zu überzeugen

Ist es Ihnen nicht auch schon so ergangen? Sie glauben, geschickt und auch erfolgreich verhandelt zu haben, und trotzdem läuft das Gespräch letztlich an Ihnen vorbei. Woran kann es gelegen haben? Finden Sie hier heraus, wie man es besser machen kann!

Sie waren von Ihrer Meinung überzeugt und sind sich auch ganz sicher, die richtigen Sachargumente vorgebracht zu haben. Dennoch hat die Verhandlung nicht den gewünschten Verlauf genommen. Was haben Sie falsch gemacht?

Recht haben und recht behalten können zwei ganz verschiedene Dinge sein! Warum haben sich also nicht durchgesetzt?

Nachfolgend 13 + 1 Vorschläge, die Ihnen helfen, überzeugender zu wirken und damit den Gesprächsverlauf in Ihrem Sinne entscheidend zu beeinflussen.

1. Sammeln Sie – vorher – alle Argumente!

Eine der wichtigsten Voraussetzungen für ein erfolgreiches Gespräch und eine gewinnbringende Verhandlung ist die gute Vorbereitung. Sammeln sie alle Argumente, die für Ihre Aussagen sprechen und – mindestens genauso wichtig – die Argumente, die von Ihrem Gesprächspartner dagegensetzt werden könnten.

Sprechen Sie diese Punkte auch einmal mit einer dritten Person durch; denn jedes Gespräch können Sie unter verschiedenen Blickwinkeln sehen. Sie werden erstaunt sein, wie oft ein unabhängiger Gesprächspartner die Thematik aus einer ganz an-

deren Warte betrachtet.

2. Kontrollieren Sie das Umfeld!

Wenn die Rahmenbedingungen nicht stimmen, werden Sie sich in jeder Verhandlung schwerer tun, Ihre Meinung durchzusetzen. Zu den äusseren Bedingungen gehören die Lichtverhältnisse (der Gesprächspartner sollte nicht geblendet werden), die Temperatur (zu kalt / zu warm), die Sitzmöbel (zu hoch / zu niedrig). Auch die gesamte Einrichtung sollte der Erwartung Ihres Gegenübers entsprechen.

Beispiel:

Ein futuristisches Büro mit Neonlicht eignet sich nicht als Umgebung, um in einem Antiquitätengeschäft über einen wertvollen Schrank aus dem Jahr 1850 zu verhandeln! Zum Umfeld gehört auch, dass Sie Störungen durch Mitarbeiter – etwa durch eine Sekretärin, die eine Unterschriftenmappe hereinreicht – vermeiden. Auch Telefongespräche sind möglichst zu unterlassen.

3. Nehmen Sie sich Zeit!

Eine Verhandlung unter Zeitdruck ist eine schlechte Verhandlung. Unterschätzen Sie Ihren Gesprächspartner nicht! Auch er merkt, wenn Sie in Eile sind. Dies führt zur Stärkung seiner Position und damit auch seiner Argu-

mentation.

Es ist auch eine Geringschätzung Ihres Verhandlungspartners, wenn Sie ihm nicht genügend Zeit widmen.

Soll Ihr Gesprächspartner wirklich solch einen Eindruck gewinnen?

4. Zeigen Sie echte Alternativen auf!

Bieten Sie Ihrem Gesprächspartner zwei realistische Lösungsvorschläge an. Zeigen Sie beispielsweise auf, welche positiven Auswirkungen es hat, wenn Sie zwei neue Aussendienstmitarbeiter einstellen, und welche weitaus geringeren Vorteile, wenn Sie nur einen Verkäufer einsetzen. Oder: Erläutern Sie als Einkaufsleiter, weshalb es zweckmässig ist, gleich zwei neue Computer oder Laptops zu ordern, statt nur einen zu bestellen.

Freuen Sie sich jedoch auch, wenn Sie immerhin einen Aussendienstmitarbeiter einstellen können oder wenn der Auftrag wenigstens für einen Computer oder Laptop erteilt wird!

5. Zeigen Sie unechte Alternativen auf!

Geben Sie einen realistischen und einen für Ihren Gesprächspartner unrealistischen Vorschlag vor. Sie werden

erstaunt sein, wie oft Ihr gegenüber bei zwei Lösungsvorschlägen den für Sie günstigeren und realistischeren wählen wird.

Allerdings ist es eine Frage der »Verpackung«, wie Sie diesen – Ihren echten, bevorzugten – Lösungsvorschlag präsentieren. So ist es zweckmässig, in Ihren Lösungsvorschlag die Suggestivwörter »doch«, »auch«, »nicht« einzubauen.

Beispiel:

Frage der Sekretärin an den Chef, der – eigentlich – wieder das Stadthotel buchen sollte, obwohl ihm ein neues Hotel angeboten wurde:

»Wollen Sie das neue Hotel wählen, oder sind Sie auch der Meinung, dass Sie mit dem bewährten Stadthotel bisher sehr gut gefahren sind?«

Für welches Hotel, meinen Sie, wird sich der Chef entscheiden?

6. Lassen Sie Ihre Lösung durch den Gesprächspartner finden

Blaise Pascal hat einmal gesagt: »Man lässt sich gewöhnlich leichter durch Gründe überzeugen, die einem selbst zu Sinn gekommen sind, als durch solche, die anderen zu Sinn gekommen sind.«

Versuchen Sie, dem anderen Ihren Lösungsvorschlag in den Mund zu legen. Das heisst, auch hier müssen Sie einen für beide Seiten akzeptablen Lösungsvorschlag präsentieren, damit Ihr Gesprächspartner selbst einen Ansatz für seine Lösung erarbeiten kann.

7. Setzen Sie Spezialisten ein!

Wenn Sie im Rahmen Ihrer Argumentation weitere Gutachter und Fachleute heranziehen können, die auch Ihr Gegenüber akzeptiert – oder akzeptieren muss –, so wird dies Ihren Verhandlungsspielraum entscheidend erhöhen.

Auch anerkannte Persönlichkeiten zu zitieren, kann schon der erste Schritt zu einem verbesserten Verhandlungsspielraum für Sie selbst sein.

8. Motivieren Sie Ihren Gesprächspartner!

Stellen Sie die Glaubwürdigkeit Ihres Gesprächspartners heraus, und zeigen Sie ihm, welch grosses Vertrauen Sie zu ihm haben.

Wenn Sie Ihrem Gesprächspartner skeptisch gegenüberstehen, so strahlen Sie diese Haltung auch aus. Dies bringt Sie auf jeden Fall in eine

schwächere Verhandlungsposition. Sprechen Sie von seinen Hobbys und seinen Erfolgen. Sie können versichert sein, dass er sich Ihnen öffnen wird.

Loben Sie Ihren Verhandlungspartner, und zeigen Sie ihm, wie viel Ihnen an seiner Person gelegen ist. So schaffen Sie eine gute Voraussetzung für den späteren Verhandlungserfolg. Denn erst wenn man gesät hat, darf man auch ernten!

9. Formulieren Sie positiv!

Alles, was Sie negativ ausdrücken wollen, können Sie ebenso gut auch positiv sagen; denn immer ist das »halb leere« Glas zugleich »halb voll«. Der »Konkurrent« ist dementsprechend ein »Mitbewerber«.

Statt: »Da haben Sie mich falsch verstanden ...« – besser: »Da habe ich mich bestimmt undeutlich ausgedrückt.«

Statt: »Folgender Einwand gegen Ihre Lösung ...« – besser: »Folgende Frage hierzu ...«

Statt: »So können wir es nicht lösen ...« – besser: »Was halten Sie von folgender Idee ...?«

Das sind nur einige Beispiele dafür, wie Sie aus dem Minus ein Plus machen können.

10. Hören Sie aktiv zu!

Aktiv zuhören beinhaltet nicht nur ein deutliches Nicken mit dem Kopf in – fast – allen Gesprächssituationen, sondern schliesst sogar verbale Kommentare ein. Hierzu gehören Äusserungen wie »richtig«, »habe


 Ausgabe 01/2013
 www.noch-erfolgreicher.com
 Preis: € 9,80 / Sfr. 14,80

NOCH ERFOLGREICHER!
 DAS MAGAZIN FÜR ZIELSTREBIGE UNTERNEHMER,
 FÜHRUNGSKRÄFTE, VERTRIEBSPROFIS UND SELBSTSTÄNDIGE

ich auch gedacht«, »stimmt«, »hm«. Auch ein Verstärker, wie es in der Fachsprache heisst, kann von Ihnen eingesetzt werden.

Ein Beispiel hierfür:

Der Gesprächspartner sagt zum Schluss seiner Ausführungen: »... dafür sehe ich nun keine Chance ...«

Sie wiederholen:

»Sie sehen hier also keine Chance?«

Dieses Wiederholen des letzten Teiles des Satzes Ihres Gegenübers führt sehr oft dazu, dass er sich öffnet und Ihnen vieles in detaillierter Form schildern wird. Dies liefert Ihnen gute Ansatzpunkte für Ihre Argumentation und führt zu einem fruchtbaren Gesprächs- und Verhandlungsverlauf.

11. Suchen Sie vorher das Einzelgespräch

Versuchen Sie, die Gesprächspartner, die nicht Ihrer Meinung sind, öfter in einem persönlichen Gespräch für Ihre Zwecke zu gewinnen. Dies gilt insbesondere bei grösseren Konferenzen und wichtigen Team-Verhandlungen. Achten Sie jedoch darauf, dass es Ihnen nicht als »Verschwörung«, Intrige oder »Hinterzimmerdiplomatie« ausgelegt wird.

12. Gehen Sie auf den Menschentyp ein!

Einen schüchternen Menschen müssen Sie anders behandeln als einen draufgängerischen Choleriker. Achten Sie auf die Stimmung und die Gefühlslage Ihres Gesprächspartners.

Holen Sie ihn dort ab, wo er gerade steht!

Einen traurigen, deprimierten Gesprächspartner können Sie nicht mit Ihrer lustig-fröhlichen Art überzeugen. Ein Alles- oder Besserwisser kann sich nur schwerlich mit der Pedanterie eines »Krimelmenschen«, der ihm gegenüber sitzt, anfreunden.

13. Strahlen Sie Zuversicht aus!

Sie können nicht überzeugend wirken, wenn Sie nicht selbst von Ihren Argumenten voll überzeugt sind. Beachten Sie die Grundregeln, um Sicherheit auszustrahlen: von positiver

Gestik bis zu gutem Blickkontakt. Wie schon Augustinus sagte: »In dir muss brennen, was du in anderen entzünden willst.«

Achten Sie auch auf Ihre Mimik, denn ein zu ernstes und verbissenes Gesicht wird nur sehr selten zum Verhandlungserfolg führen. Das gilt insbesondere, wenn Sie auch noch Wirkung auf Dritte erzielen wollen.

So hatte ein Präsidentschaftsbewerber – wenige Tage vor der Wahl – im letzten Fernseh-Duell sehr schlechte Karten. Er versuchte, mit Kritikermiene seinen »Gegner« ein für allemal als gefährliches Sicherheitsrisiko abzustempeln, was ihn zusätzlich noch

**RHETORIK UND KÖRPERSPRACHE
- REDEGEWANDTHEIT UND SOUVERÄNITÄT**

2 ½ Tage, € 2.950,00 zzgl. MwSt.

Referent: Rolf H. Ruhleder

Termine:

- 17.04.-19.04.2013 Bad Harzburg
- 22.04.-24.04.2013 Bad Harzburg
- 12.06.-14.06.2013 Stuttgart
- 16.07.-18.07.2013 München
- 11.08.-13.08.2013 Timmendorfer Strand
- 19.08.-21.08.2013 Timmendorfer Strand
- 21.08.-23.08.2013 Hamburg
- 14.10.-16.10.2013 Frankfurt
- 25.11.-27.11.2013 Bad Harzburg

MANAGEMENT INSTITUT RUHLEDER
www.ruhleder.de

verkrampft erscheinen liess.

Die ruhige, humorvolle Art des zweiten Bewerbers für das höchste Amt der USA stach dagegen sichtlich ab. Wer die Wahlen gewonnen hat, brauche ich nicht zu sagen ...

Auch wenn es in Ihren Verhandlungen nicht um die Wahl zum Präsidenten der Vereinigten Staaten geht, bin ich sicher, dass Sie gerade diese Regel für Ihre Praxis anwenden können – denn:

»Sehr oft ist nicht der Standpunkt entscheidend, sondern nur die Art, wie man ihn vertritt.«
(Theodor Fontane)

Und zum Schluss:

13.+1. Geben Sie dem Partner ein Gewinner-Gefühl!

Wenn Sie Ihr Ziel erreicht haben, so können – und sollten – Sie nachträglich grosszügig sein. Geben Sie Ihrem Gegenüber zumindest auch das Gefühl des Gewinnens.

Wer sagt denn, dass wir dem heutigen »Verlierer« nicht ein andermal begegnen, wenn er gestärkt ist und uns – im wahrsten Sinne des Wortes – alles zurückgibt?

Ich wünsche Ihnen, dass Sie Ihre Verhandlungen gewinnen, ohne da-

bei zu siegen. Denn bei einem Sieger gibt es meist auch einen Verlierer.

13 + 1 Regeln sind zumindest der erste Schritt in die richtige Richtung.

Autoren-Kurzbiografie



Rolf H. Ruhleder

geniesst den Ruf, der härteste und teuerste Rhetoriktrainer zu sein. Gleichzeitig gilt er als der Schlagfertigkeitstrainer. »Focus« zählt ihn zu den zehn Erfolgsmachern.

Informationen:
Telefon: +49 (0)5322/9672-0
info@ruhleder.de
www.ruhleder.de

Checklist

**Wie setze ich meine Meinung durch?
13 +1 Mal: die Kunst zu überzeugen**

		nicht beachtet:	beachtet:
1.	Argumentations-Sammlung		
2.	Umfeld-Kontrolle		
3.	Zeit nehmen		
4.	Echte Alternativen		
5.	Unechte Alternativen aufzeigen		
6.	Lösung durch Gesprächspartner		
7.	Spezialisten einsetzen		
8.	Gesprächspartner motivieren		
9.	Positiv formulieren		
10.	Aktiv zuhören		
11.	Einzelgespräch suchen		
12.	Menschentyp erkennen		
13.	Zuversicht ausstrahlen		
13. +1	Gewinner-Gefühl geben		