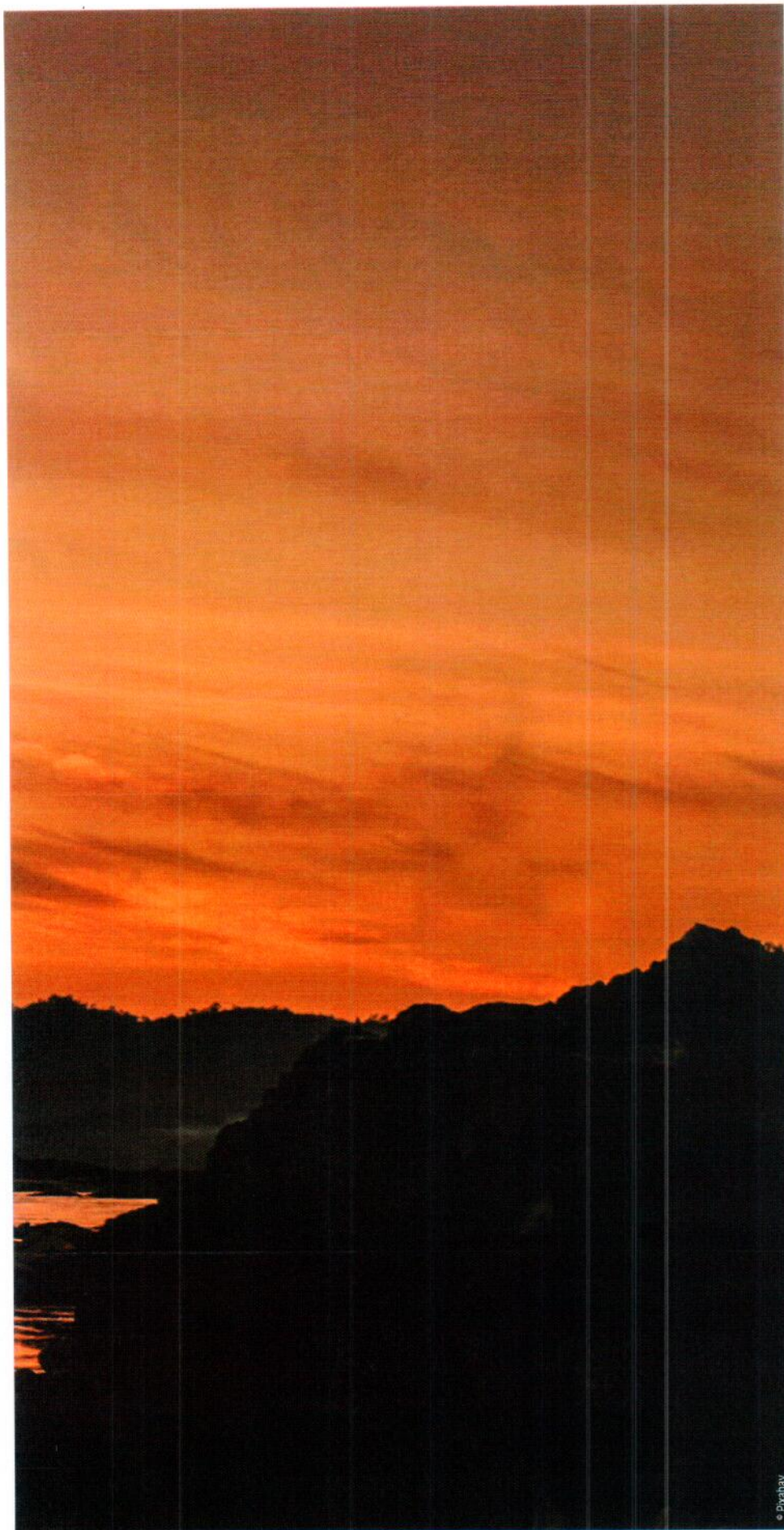


Geheimnis des Erfolgs

Die sieben Spitzeninstrumente
der Überzeugung



Die Welt wird – im Schlechten wie im Guten – von Menschen mit den größten Überzeugungsfähigkeiten beherrscht. In einer Gesellschaft voller Überzeuger haben wir die Wahl, selbst einer von diesen zu sein und diese Anlagen zu besitzen oder zu jenen zu gehören, die es zu überzeugen gilt. Dabei spielt es keine Rolle, ob jemand die beste Idee, ein Unternehmen das neueste Produkt oder die ausgefeilteste Dienstleistung anbietet – wenn der Mensch, der diese Idee oder das Produkt „verkauft“, ohne Überzeugungsfähigkeit auftritt, wird er niemals Mitstreiter für seine Sache gewinnen, wird er nie eine Veränderung erreichen. Überzeugungsfähigkeit ist die wohl wichtigste Kompetenz in unserer heutigen Zeit – schließlich erfolgen die Entwicklungen in einem stets schneller tickenden Rhythmus, prasseln Informationen in immer rascherer Taktzahl auf uns ein.

Viele Menschen denken, die Macht zu besitzen, Andere zu überzeugen, wäre etwas Schlechtes, weil diese dann willenlos handeln und Dinge tun, die sie vorher nicht gemacht hätten. Sie be-

© Pixabay

fürchten, dass jemand überredet oder manipuliert wird. Doch wenn wir unsere Welt einmal etwas genauer betrachten, zeigt sich ganz offensichtlich: Noch nie war es in dieser Zeit so einfach, Menschenmassen zu beeinflussen und zu steuern. Die unterschiedlichsten Medienkanäle investieren Milliarden, um auf uns Menschen einzuwirken. Das bedeutet umgekehrt aber auch, dass dies eine tiefgehende, positive Einstellungsveränderung auf der gesamten Welt ermöglicht. Sie hängt alleine davon ab, wer die größte Überzeugungsfähigkeit besitzt und zu welchem Zweck er diese einsetzt. Nachfolgende zehn Spitzeninstrumente der Überzeugung kann jeder von uns täglich anwenden, um sich selbst und andere **positiv** zu beeinflussen:

1. Wer fragt, der führt!

Eine Frage dient nicht nur dazu, Informationen zu erhalten. Fragen eignen sich auch dafür, den Zustand eines Menschen zu verändern – indem man beispielsweise Bilder erzeugt und so den internen Dialog neu bestimmt. Menschen, die mehr fragen als sprechen, vermitteln dem Anderen, dass sie an ihm, an seiner Meinung und seiner Einstellung interessiert sind. Fragen können Einwände entkräften sowie persönliche Überzeugungen verstärken oder modifizieren.

2. In einem Spitzenzustand sein

Um jemanden zu überzeugen, spielt die Persönlichkeit, der eigene Zustand die allerwichtigste Rolle. Nur eine Person, die von innen heraus strahlt, kann seinem Gegenüber die notwendige Sicherheit vermitteln. Es liegt also an uns selbst, uns vor dem Kontakt mit einem anderen Menschen, den wir überzeugen wollen, möglichst in einen guten Zustand zu versetzen.

3. Den Fokus steuern

Beim Pfeil- und Bogenschießen konzen-

triert sich alles darauf, den roten Punkt auf der Zielscheibe zu treffen. Fokussieren bedeutet in diesem Zusammenhang, sich bildlich vorzustellen, wie der Pfeil genau die Mitte trifft. Durch eine starke Vorstellungskraft kann man ein gewisses Bild und ein bestimmtes Gefühl erzeugen, um so den eigenen Fokus darauf zu steuern, was man erreichen will. Mindestens ebenso wichtig ist es allerdings, den Fokus des Anderen zu steuern – dies gelingt u.a. durch die richtigen Fragen (siehe Punkt 1).

4. Die zwei größten Motivationsknöpfe Schmerz und Freude

Die erfolgreichsten Werbespots im Fernsehen beweisen eines: Das sogenannte Schmerz-Freude-Prinzip funktioniert! Zunächst wird das Problem geschildert, beispielsweise die durch ein Spiel völlig verdrehte Wäsche = Schmerz; dann der Wunsch der Mutter, parentiefe Reinheit, die genau das gezeigte Produkt sicherstellt = Freude.

5. Die Modulation der Sprache

Schon der griechische Philosoph Sokrates sagte: „Sprich, damit ich dich sehe.“ Die Sprache ist Ausdruck der Persönlichkeit. Die Stimme kommt von innen und offenbart so auch das Innerste des Sprechenden. Durch die Betonung bestimmter Wörter oder Satzteile, transportieren wir mit der Melodie der Sprache Gefühle. Dabei hilft es sehr, möglichst eine starke Sinnessprache zu verwenden, d.h. mit allen fünf Sinneskanälen zu arbeiten oder sein Gegenüber sogar in dessen bevorzugtem Sinneskanal anzusprechen.

6. Die Kraft der Kontraste

Vielfalt gehört zu unserem Leben dazu. Wir sind es gewohnt, immer zwischen mehreren Produkten auszuwählen. Wir wollen uns entscheiden können – auch

wenn es vielen dann eher schwerfällt, diese zu treffen. Verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung zu haben und anzubieten zu können, erweist sich als sehr hilfreich, andere zu überzeugen.

7. Die Macht der kommunikativen Wirkung

Beobachten wir Menschen, die eine schier unbegrenzte Macht der Überzeugung zu besitzen scheinen, bestätigt sich immer wieder, wie und was uns Menschen am ehesten beeinflusst: 1971 ermittelte der US-amerikanische Psychologe Albert Mehrabian das relative Wirkungsverhältnis der drei Komponenten Wort, Stimme und Körpereinsatz. Gemäß der sogenannten 7-38-55-Regel bestimmen 7 % der sprachliche Inhalt, 38 % der stimmliche Ausdruck und 55 % die Körpersprache den Effekt einer Kommunikation. Wer also an seiner Stimme und Körpersprache arbeitet, kann ein Meister der Überzeugung werden – den Inhalt beherrschen wir doch sowieso alle meist aus dem „Effeff“.

Der Zusatztipp: Wir Menschen sind darauf konditioniert, uns zu revanchieren. Wenn uns jemand etwas Gutes tut, haben wir das Bedürfnis, dem Anderen – in welcher Form auch immer – etwas zurückzugeben. Wer also jemanden von sich oder einer Sache überzeugen will, muss lernen, zu geben ... und die Geduld besitzen, zu warten, bis etwas zurückkommt.

KONTAKT

Marc Galal
www.marcgalal.com