

KARRIEREWELT

DPA PICTURE ALLIANCE / GOLDEN PIXELS LLC



Gekonnter
Brilleneinsatz:
Gesten helfen, den
anderen für sich
einzunehmen

Überzeugen ohne Sachargumente

Suggestivfragen und Komplimente: So erreichen Sie Ihr Gegenüber

GUDRUN FEY

STUTTGART – Die meisten Menschen glauben, dass man andere Menschen mithilfe von Sachargumenten überzeugen kann. Das stimmt durchaus. Doch es gibt Situationen, in denen man keine Argumente parat hat und trotzdem eine andere Person überzeugen möchte, das zu tun, was man von ihr erwartet.

Sie möchten etwa einen Kollegen dazu bringen, Ihnen für das Controlling pünktlich zum Monatsende unaufgefordert die Umsatzzahlen zu liefern. Ihr Kollege setzt aber andere Prioritäten und lässt Sie hängen. Das ärgert Sie.

In solchen Situationen neigen viele zu unkontrollierten Drohungen, die nichts mehr mit Überzeugen zu tun haben, und die sie hinterher meist bereuen: „Wenn Sie mir die Zahlen nicht fristgerecht liefern, beschwere ich mich bei Ihrer Chefin über Sie.“ Das ist eine Möglichkeit, die durchaus wirken kann. Doch wird Ihnen der Kollege solch ein Vorgehen ziemlich übel nehmen. Deshalb sollten Sie diese Möglichkeit nur nach reiflicher Überlegung nutzen – wenn überhaupt und wenn sonst nichts mehr hilft. Ganz wichtig ist dann, dass Sie ihm die Folgen seines Tuns in einem sachlichen Ton mitteilen.

Grundsätzlich lassen sich Menschen leicht überzeugen, wenn man ihnen einen Nutzen bietet oder Schaden von ihnen abwendet. Ärgern Sie sich daher nicht über Ihren Kollegen, sondern überlegen Sie, was Sie ihm bieten können. Sie könnten ihn zum Beispiel loben: „Sie sind doch wirklich Experte auf diesem Gebiet. Deshalb ist es doch ein Leichtes für Sie, mir immer pünktlich die Umsatzzahlen zu besorgen.“ Selbst wenn der Kollege merkt, dass Sie ihm schmeicheln, weil Sie etwas von ihm wollen, wirkt es. Werbung wirkt ja bisweilen auch, obwohl man sie durchschaut.

Vielleicht können Sie ihn auch mit etwas locken. Sie wissen ja: „Mit Speck fängt man Mäuse.“ Stellen Sie ihm in Aussicht, dass er beim nächsten

Projekt, das Sie leiten, eine attraktive Aufgabe bekommt. Oder bieten Sie ihm an, dass Sie ihn bei einer anderen Aufgabe entlasten.

Handelt es sich um etwas, das Sie gerne übernehmen und er nicht, haben Sie beide einen Vorteil. Diese Taktik können Sie auch als Verhandlung oder Deal bezeichnen: „Hilfst Du mir, so helfe ich Dir.“ Das war schon im alten Rom beliebt (lateinisch „do ut des“ für „Ich gebe, damit Du gibst“). Die Menschen sind grundsätzlich noch die gleichen wie vor über 2000 Jahren. Aber Sie sollten aufpassen, dass Sie nicht Dinge in Aussicht stellen, die Sie später bereuen.

Ist Ihr Kollege gewissenhaft, könnten Sie ihn auch auf die unangenehmen Folgen aufmerksam machen, wenn er Ihnen die Zahlen verspätet liefert: Wenn Sie beispielsweise die Zahlen vom letzten Monat einsetzten. Das wäre einem auf Genauigkeit bedachten Kollegen sicher nicht recht und er würde Ihnen die Ergebnisse zum vereinbarten Termin liefern.

Überzeugen hat sehr viel mit Menschenkenntnis und Einfühlungsvermögen zu tun. Handelt es sich um einen Kollegen, der großen Wert auf Fairness legt, werden Sie vermutlich mit einem moralischen Appell Erfolg haben: „Ich lege Wert auf einen fairen Umgang mit Kollegen. Sie auch?“ Eine solche Suggestivfrage wird er wahrscheinlich wie gewünscht bejahen. Daran schließen Sie Ihre Bitte wegen der sofortigen Erledigung der Aufgabe an.

Ist Ihr Kollege hingegen nachlässig und erledigt deshalb Ihr Anliegen nicht termingerecht,

bitten Sie ihn, Ihnen die zeitliche Verzögerung schriftlich zu bestätigen. Da ihm dies vermutlich sehr unangenehm ist, wird er Ihr Anliegen vorziehen.

Ist er ein karriereinteressierter Mensch, könnten Sie ihm in Aussicht stellen, ihn bei seiner Chefin zu loben, wenn er Ihnen die Monatszahlen pünktlich liefert. Nutzt das nichts, kommt es meist gut an, wenn man mit einer Prolepsis (altgriechisch für „Vorwegnahme gegnerischer Argumente“) beginnt: „Ich weiß, du hast gerade sehr viel zu tun und das, was ich von dir will, hat für dich im Moment keine hohe Priorität. Für mich ist es jedoch sehr wichtig und dringend. Deshalb bitte ich dich, erledige es heute bis 12 Uhr.“

Wenn Sie ihm klar machen, dass Sie nicht locker lassen und ihn regelmäßig mit penetranter Freundlichkeit daran erinnern werden, wird er sicher seine Prioritäten zu Ihren Gunsten verschieben. Diese Taktik hat einen speziellen Namen: „Schallplatte mit Sprung“.

Clever ist es, ihn zu fragen: „Wie kann ich dich dazu bringen, mir die Umsatzzahlen des

letzten Monats fristgerecht zusammenzustellen?“ Beantwortet er diese Frage, können Sie gemeinsam überlegen, wie seine Bedingung umgesetzt werden könnte. Auf jeden Fall erfahren Sie etwas über die wahren Gründe, warum der Kollege Sie hängen lässt. Sind diese bekannt, gibt es in der Regel Ansatzpunkte für weitere Argumente und Lösungsmöglichkeiten.

Letztlich gilt: Ob und welches Argument überzeugt, entscheidet immer die andere Person. Das ist manchmal frustrierend, zumal wenn man von der Güte seiner Argumente überzeugt ist. Doch auch Sie selbst lassen sich ja nicht von allem und jedem überzeugen. Und das ist gut so! Akzeptieren Sie also die Grenzen der Rhetorik und Dialektik und freuen Sie sich, wenn Sie mit den genannten Verfahren Erfolg haben.

Gudrun Fey ist Trainerin für Rhetorik und Kommunikation, Geschäftsführerin von study & train GmbH, Stuttgart und Autorin. Im Walhalla Fachverlag ist ihr Buch „Überzeugen ohne Sachargumente“ erschienen. www.study-train.de

Wohlklang hilft

Wer überzeugend wirken will, sollte nicht nur an seinen Argumenten feilen, sondern auch auf seine Stimme achten. Obwohl diese angeboren ist, kann man durch eine bewusste Redeweise die eigene akustische Wirkung beeinflussen.

Eine aufrechte Körperhaltung sorgt für mehr Festigkeit und Volumen der Stimme. Unter Druck, wenn die Atmung flach wird, klingt die Stimme leicht piepsig, zittrig und dünn. In diesen Situationen sollte man eine Hand auf den Unterbauch legen, ruhig ausatmen und sich anschließend bewusst in den Bauch entspannen.



Weitere Artikel zum Thema und Tipps für Ihre Karriereplanung finden Sie hier: welt.de/karriere

MORGEN IN DER KARRIEREWELT

Thema der Woche: Bereit für den Neuanfang
Bildung: Pampers statt Partys – Studieren mit Kind im Ausland
Junge Profis: Zu Hause im Büro – Homeoffice
Teilhaber per Crowdfunding – finanziert durch den Schwarm