

Gudrun Fey

Überzeugen ohne Sachargumente: So gewinnen Sie andere für Ihre Meinung

So können Sie überzeugen – Beispiele

Im Folgenden sollen außer den bereits bekannten Topoi noch die vielen anderen Möglichkeiten, die in dem Buch behandelt worden sind, zur Anwendung kommen. Doch denken Sie daran: Ob und welches Argument überzeugt, entscheidet immer die zu überzeugende Person. Seien Sie also nicht enttäuscht, wenn Sie nicht erfolgreich waren. Trösten Sie sich stattdessen mit den Topoi „Jeder ist seines Glückes Schmied“, „Man kann den Hund nicht zum Jagen tragen“ oder „Gut Ding will Weile haben“. Denn möglicherweise braucht es nur Zeit, bis Ihre Argumente fruchten.

Einen Kollegen dazu bringen, wichtige Unterlagen schnellstmöglich zu bearbeiten

- Loben Sie Ihren Kollegen als einen Experten: „Sie sind doch wirklich ein Experte auf diesem Gebiet und deshalb ...“
- Erklären Sie ihm die Folgen, die eintreten, wenn er die Unterlagen an Sie nicht fristgerecht liefert.
- Moralischer Appell an die Fairness: „Ich wünsche mir einen fairen Umgang mit Kollegen. Sie auch?“ Da das eine Suggestivfrage ist – denn wer wird da schon Nein sagen –, wird er nun wie gewünscht mit Ja antworten. Dann bringen Sie Ihre Bitte bezüglich der Erledigung der Aufgabe vor.
- Erinnern Sie ihn mit „penetranter Freundlichkeit“ immer wieder an die Aufgabe und verwenden Sie dabei die „Schallplatte mit Sprung“.
- Bitten Sie ihn, Ihnen schriftlich zu bestätigen, dass er überlastet ist und Ihr Anliegen deshalb nicht termingerecht erledigen kann.
- Verhandeln Sie und bieten Sie ihm einen Deal an: „Helfen Sie mir, so helfe ich Ihnen auch (*do ut des*).“
- Verwenden Sie eine Prolepsis (Vorwegnahme gegnerischer Einwände): „Ich weiß, Sie haben gerade sehr viel zu tun und das, was ich von Ihnen will, hat für Sie keine hohe Priorität. Für mich ist es jedoch sehr wichtig und dringend. Deshalb bitte ich Sie, es heute bis 12:00 Uhr zu erledigen.“
- Setzen Sie einen Topos ein: „Was du heute kannst besorgen, das verschiebe nicht auf morgen. Deshalb erledigen Sie es am besten gleich.“
- Bieten Sie ihm einen Nutzen: Stellen Sie ihm in Aussicht, beim nächsten Projekt, das Sie leiten, eine attraktive Aufgabe übernehmen zu dürfen.
- Bieten Sie ihm einen Nutzen, indem Sie ihn von einer anderen Aufgabe entlasten. Aber seien Sie vorsichtig, dass er Sie nicht ausnutzt!

Gudrun Fey

Überzeugen ohne Sachargumente: So gewinnen Sie andere für Ihre Meinung

- Sie fragen ihn, womit Sie ihn motivieren könnten: „Wie kann ich Sie dazu bringen, mir die Umsatzzahlen des letzten Monats heute noch zusammenzustellen?“ oder „Wie kann ich Sie dabei unterstützen?“
- Bei einem karrierewilligen Kollegen sollten Sie ebenfalls einen Nutzen bieten: Zum Beispiel würden Sie ihn gegenüber seinem Chef loben, wenn er Ihnen gute Unterlagen termingerecht liefert.
- Angenommen, Ihr Kollege hat eine Familie mit kleinen Kindern und Sie besitzen ein Ferienhaus. Dann könnten Sie ihm die Möglichkeit anbieten, Ihr Ferienhaus zu einem niedrigeren Preis als üblich zu mieten.
- Machen Sie ihn darauf aufmerksam, dass Sie nicht lockerlassen und ihn täglich mehrmals daran erinnern werden, um von ihm die Umsatzzahlen des letzten Monats ausgehändigt zu bekommen.
- Sie machen ihn auf unangenehme Folgen aufmerksam: Bei Nichteinhalten des Termins werden Sie sich an Ihre oder seine Führungskraft wenden und sich über sein Verhalten beschweren. Das gerade geschilderte Vorgehen sollte jedoch die letzte Maßnahme sein, falls alles andere erfolglos bleibt. Denn das könnte Ihr Kollege als „Verpetzen“ einstufen. Doch letztlich geht es um Sie. Deshalb sollten Sie vor diesem Schritt nicht zurückschrecken, zumal Sie ihn ja freundlich darauf hingewiesen haben, welche Konsequenzen sein Verhalten nach sich ziehen wird.
- Erzählen Sie die abschreckende Geschichte eines Chirurgs, dem aufgrund eines verspätet eingegangenen Berichts nicht bekannt war, dass seine Patientin an einer seltenen Stoffwechselerkrankung litt. Dies führte letztlich bei der Operation zu lebensbedrohlichen Komplikationen.

Ihren Partner oder Ihre Partnerin vom Fitnessstudio überzeugen

- Bringen Sie einen Topos vor: „Gesundheit ist nicht alles, aber ohne Gesundheit ist alles nichts. Deshalb würde es mich freuen, wenn du etwas für deine Gesundheit tun und regelmäßig ins Fitnessstudio gehen würdest.“
- Ziehen Sie einen Vergleich: „Früher bist du doch auch regelmäßig ins Fitnessstudio gegangen.“
- Wecken Sie Träume: „Stell dir vor, du könntest dann wieder deine Lieblingshose tragen!“
- Raten Sie zu einem Versuch an: „Teste das Studio doch erst mal für vier Wochen.“

Gudrun Fey

Überzeugen ohne Sachargumente: So gewinnen Sie andere für Ihre Meinung

- Bringen Sie eine Ich-Botschaft zusammen mit einem Topos: „Ich würde mich freuen, wenn du etwas für deine Gesundheit tun würdest. Gesundheit ist zwar nicht alles, aber ohne Gesundheit ist alles nichts.“
- Führen Sie sich als Vorbild an: „Es hat sehr viel Überwindung gekostet, mich beim Fitnessstudio anzumelden. Aber jetzt gehe ich regelmäßig dorthin, weil es mir gut tut.“
- Stellen Sie einen Vorteil in Aussicht: „Wenn du einige Male da warst, wird es dir sogar Spaß machen.“ Oder: „Wir hätten etwas, was wir gemeinsam machen könnten.“
- Ein weiterer Vorteil: „Würde dir deine Firma die Kosten nicht erstatten oder einen Zuschuss bieten?“
- Prolepsis: „Ich weiß, du arbeitest immer hart, und da ist es schwer, sich abends noch aufzuraffen, um ins Fitnessstudio zu gehen. Deshalb fände ich es ganz toll, wenn du es trotzdem machen würdest.“
- Bringen Sie einen Vergleich an: „Soweit ich weiß, gehen deine Kollegen auch alle ins Fitnessstudio.“
- Erzählen Sie eine Geschichte. Fast in jeder Ausgabe der Regenbogenpresse finden Sie entsprechende Beispiele von Menschen, die ihren inneren Schweinehund überwunden und Spaß an sportlicher Betätigung gewonnen haben.
- Sie können auch eine Autorität anführen: „Prof. Dr. Sommer ist der Meinung, dass man im Fitnessstudio seine Kondition am schnellsten steigern kann.“
- Machen Sie auf einen Vorteil aufmerksam: „Du lernst dort sicherviele nette Leute kennen.“
- Es gibt noch einen weiteren passenden Topos: „Der Anfang ist die Hälfte des Ganzen. Ich gehe mit dir zusammen dorthin und wenn es dir gefällt, kannst du dich ja anmelden.“
- Weiterer Vorteil: „Wenn du das machst, kannst du stolz auf dich sein.“
- Erneut einen Vorteil in Aussicht stellen: „Wenn du ein halbes Jahr lang regelmäßig einmal in der Woche ins Fitnessstudio gehst, lade ich dich zu einer Kreuzfahrt ein.“
- Ein weiterer Vorteil, den allerdings eher die Freundin und nicht der Freund anbringen könnte: „Die haben im Fitnessstudio einen ganz sympathischen und gut aussehenden Personal Trainer.“

Selbstverständlich können Ihre Argumente angegriffen oder sogar entkräftet werden. Beliebt ist hier der Topos „no sports“, der von Winston Churchill stammen soll. Vermutlich hat er das aber erst im Alter verkündet, denn in jüngeren Jahren war er sportlich sehr aktiv. Genau das können Sie dann auch entgegenen.

Gudrun Fey

Überzeugen ohne Sachargumente: So gewinnen Sie andere für Ihre Meinung

Von der Einführung einer neuen Software überzeugen

- Vorteile und Nutzen der neuen Software anführen: „Du bist dann viel schneller mit deiner Arbeit fertig.“
- Verständnis dafür zeigen, dass es vermutlich Anfangsschwierigkeiten geben könnte, dass jedoch letztlich die Vorteile überwiegen würden.
- Mehrheit überzeugt: „Ich kenne viele Bekannte, die anfangs auch skeptisch waren und jetzt keinesfalls wieder auf die alte Software umsteigen würden.“
- Topoi wie „Stillstand ist Rückschritt“ oder „Das einzig Beständige ist der Wandel“ anführen.
- Beispiele von Unternehmen bringen, die Veränderungen positiv gemeistert haben.
- Beispiele von Unternehmen vorbringen, die sich immer wieder neu „erfinden“, wie etwa das US-amerikanische IT-Unternehmen IBM.
- Metapher: So wie Schlangen müssen sich auch Unternehmen immer wieder „häuten“.
- Erzählen Sie die Geschichte des Niedergangs eines bekannten Unternehmens, etwa des Quelle-Versandhauses oder der Drogeriemarktkette Schlecker, die bestimmte Entwicklungen auf dem Markt versäumt haben.
- Einen Vergleich vorbringen: „Würdest du darauf verzichten, in den Urlaub zu fahren, nur weil es davor oft Stress mit dem Kofferpacken gibt? So ist es auch mit der neuen Software: Anfangs noch etwas schwierig, freut man sich später umso mehr.“
- Autorität anführen: „In der Zeitschrift ‚Test‘ schnitt diese Software am besten ab.“
- Sich selbst als Beispiel nennen: „Ich war anfangs auch dagegen, bis ich mich näher mit der neuen Software beschäftigt habe. Und jetzt finde ich sie prima.“
- Demonstrieren: „Ich zeige Ihnen mal, was sich gegenüber der alten Software verbessert hat.“
- Sicherheit in Aussicht stellen: „Wenn du dafür eine Schulung besuchen möchtest, dann wird sie dir vom Unternehmen bezahlt. Außerdem helfe ich dir dabei.“
- Die Zeit und Gewohnheit für sich arbeiten lassen: Vereinbaren Sie mit der zu überzeugenden Person, dass sie die neue Software 14 Tage ausprobieren kann. Die Dauer der Testphase sollte so gewählt werden, dass man sich an die neue Software gewöhnen kann und dann nicht mehr nach der alten fragt.

Gudrun Fey

Überzeugen ohne Sachargumente: So gewinnen Sie andere für Ihre Meinung

Grundsätzlich lässt sich bei Neuerungen immer einwenden: „Never touch a running system.“ Widersprechen Sie dem nicht, sondern kontern Sie mit dem Topos „Das einzig Beständige ist der Wandel“ oder „Stillstand ist Rückschritt“.

Von Veränderungen überzeugen

Veränderungen in einem Unternehmen, das seine Marktposition behalten oder ausbauen will, sind hin und wieder notwendig. Ursache hierfür können verstärkter Wettbewerbsdruck, Umstrukturierungen, Stellenabbau, Outsourcing, neue Entgeltsysteme und technische Neuerungen sein. Das alles führt dazu, dass Mitarbeiter stark verunsichert werden und auf jede Veränderung misstrauisch reagieren, selbst wenn diese für sie vorteilhaft sein sollte.

Allerdings ist Letzteres nicht immer der Fall. Deshalb müssen sich Führungskräfte darauf einstellen, mehr und häufiger Gespräche zu führen, deren Inhalt für die Betroffenen negative Auswirkungen hat. Überbringer schlechter Nachrichten machen sich allerdings nicht besonders beliebt. Deshalb muss sich eine Führungskraft im Vorfeld darauf einstellen, dass solche Gespräche eventuell unangenehme Folgen mit sich bringen. Oft wird es nicht möglich sein, den Mitarbeiter zu überzeugen. Trotzdem sollte man nach Vorteilen für den betroffenen Mitarbeiter suchen. Manchmal lassen sich auf diese Weise neue Möglichkeiten und Chancen aufzeigen. Jedoch sollte man sich vor leeren Versprechungen und falschen Hoffnungen hüten.

Von einem neuen Aufgabengebiet überzeugen

Bei einer Versetzung in ein neues Aufgabengebiet oder bei technischen Neuerungen hat man es häufig mit Gefühlen wie Bequemlichkeit und Angst zu tun. Diese lassen sich nicht wegdiskutieren, sondern nur durch andere, positive Gefühle eliminieren. Man kann den Mitarbeiter daran erinnern, dass man etwa vor einem Erholungsurlaub oder einem Umzug in eine schönere Wohnung auch oft viele Unbequemlichkeiten und Stress in Kauf nehmen muss und trotzdem nicht darauf verzichtet. Ähnlich verhält es sich mit vielen Neuerungen am Arbeitsplatz. Auch hier gibt es oft Schwierigkeiten, bis der Umstellungsprozess vollzogen worden ist. Doch danach will in der Regel niemand mehr zum Alten zurückkehren. Um Angst zu eliminieren, muss man dem betreffenden Mitarbeiter Sicherheit bieten. Diese kann man in Aussicht stellen, indem man ihn aktiv unterstützt, um mit den Neuerungen besser zurechtzukommen. Das kann beispielsweise auch ein Kollege übernehmen, der sich schon besser auskennt. Auch eine Schulung würde sich eignen, eine gewisse Sicherheit im Umgang mit den eingeführten Neuerungen zu vermitteln.

Gudrun Fey

Überzeugen ohne Sachargumente: So gewinnen Sie andere für Ihre Meinung

Das Entgelt reduzieren

Bei einer Reduzierung des Entgelts reagieren Mitarbeiter sehr empfindlich. Gerade bei Outsourcing-Maßnahmen werden die Betroffenen zukünftig oft nach einem schlechteren Tarif entlohnt. Dabei geht es nicht nur um den materiellen Verlust, auch der Status eines Menschen wird dabei berührt. Hier ist es besonders wichtig, seine Wertschätzung auszudrücken, um zu zeigen, dass es nicht an der persönlichen Qualifikation des Mitarbeiters liegt, welche zu einer geringeren Entlohnung geführt hat. Auch in einem solchen Fall wird man nicht ausreichend überzeugen können, sondern in einem Gespräch lediglich erreichen, dass der Mitarbeiter diese Maßnahme akzeptiert.

www.WALHALLA.de