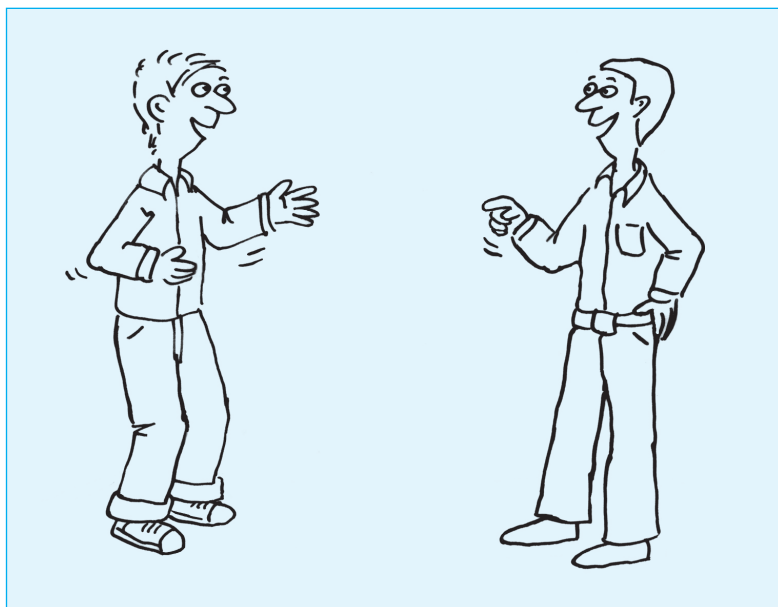


Außerdem richtet sich der Aufwand bei der Anwendung nach der Komplexität und dem Schwierigkeitsgrad der Gesprächssituation. Um schnell erste Erfolge zu erzielen, empfehle ich Ihnen daher mit einfachen Gesprächssituationen zu beginnen.

Franz und Emil

► Im weiteren Verlauf des Buches werden Sie immer wieder auf Franz und Emil stoßen. Franz und Emil sind Freunde. Emil hat dieses Buch bereits gelesen, und er beantwortet die Fragen, die sich Franz während des Lesens stellen. Allerdings hatte Franz zunächst gar nicht vor, das Buch überhaupt in die Hand zu nehmen, denn ... Aber lesen Sie selbst:



//Franz und Emil: Das ist doch dummes Zeug, das geht doch gar nicht!

Franz: Was ist das denn hier für ein Buch? »Überzeugen ohne zu argumentieren«, so'n Quatsch!

Emil: Wieso Quatsch?

Franz: Ohne Argumente überzeugen. Ich kann mir gar nicht vorstellen, dass das funktioniert.

Emil: Und warum nicht? Wie funktioniert das denn bei dir?

Franz: Entweder bin ich von einer Sache überzeugt, oder ich muss sie machen, weil ich keine Wahl habe. Zum Beispiel, wenn mein Chef eine Anweisung erteilt.

Emil: Und was ist dir angenehmer?

Franz: Natürlich, wenn ich überzeugt bin!

Emil: Und wodurch lässt du dich am besten überzeugen?

Franz: Jetzt geht's im Kreis. Durch gute Argumente natürlich!

Emil: Wann sind denn Argumente wirklich gut?

Franz: Wenn ich sie klar verstehen kann und sie mich überzeugen.

Emil: Gibt's auch Argumente, die du verstehst, die dich aber nicht überzeugen?

Franz: Lass mich mal kurz überlegen. Also, wenn mein Chef mir zum Beispiel sehr überzeugend darlegt, wie wichtig es ist, dass ich am Samstag Überstunden mache. Dann kann ich seine Argumente zwar nachvollziehen, aber wenn mein Team an dem Wochenende spielt, dann hat er keine Chance, mich zu überzeugen, aber zwingen tut er mich zum Glück meistens nicht.

Emil: Bedeutet das, wenn jemand etwas von dir erwartet, was du aber nicht möchtest, dass er dann argumentieren kann, bis er schwarz wird?

Franz: Ja, so ähnlich könnte es sein.

Emil: Glaubst du, dass das bei anderen auch so ist, wenn du jemanden überzeugen möchtest?

Franz: Ja, das ist mir auch schon einige Male so passiert.

Emil: Und dann? Warst du, als dir die Argumente ausgegangen sind, mit deinem Latein am Ende?

Franz: *Ja, und da war ich auch ziemlich ärgerlich, wusste aber keine andere Möglichkeit.*

Emil: *Unser Gespräch ist ja ausgegangen von diesem Buch »Überzeugen ohne zu argumentieren«. Und wenn ich das richtig verstanden habe, bist du einerseits der Meinung, dass es ohne Argumente nicht geht, aber andererseits ärgert es dich, wenn Deine Argumente ins Leere laufen.*

Franz: *Ja, genau.*

Emil: *Und hättest du gern mal einige Tipps, was du dann noch tun kannst, um zu überzeugen?*

Franz: *Aha, du meinst also, ich soll das Buch einfach mal lesen?*

Emil: *Klar, wenn du Lust hast, vielleicht ist ja was für dich dabei.*

Franz: *Okay, gib her!*

Franz überlegt.

Franz: *Mensch, jetzt hat Emil mich doch glatt dazu gebracht, das Buch zu lesen. Wie hat er das eigentlich gemacht? Normalerweise bin ich eine harte Nuss, wenn ich etwas nicht will. Andererseits fühle ich mich gar nicht gedrängt, ist ja schließlich meine eigene freie Entscheidung.*

Trotzdem, Emil hat einiges dazu beigetragen. Er hat immer nur Fragen gestellt, die sich auf meine Einwände bezogen. Er hat es wirklich geschafft, mich neugierig zu machen, ohne ein einziges Argument zu bringen. Vielleicht ist das ja schon einer der Tipps, von denen er gesprochen hat? Aber vielleicht hat das ja bei mir nur deshalb so gut geklappt, weil es Emil ja im Grunde genommen egal sein kann, ob ich das Buch nun lese oder nicht.

Okay, wie auch immer, jetzt will ich's wissen.

Häufige Fragen

► Im nachfolgenden Kapitel möchte ich auf einige Fragen eingehen, die mir im Zusammenhang mit *Überzeugen ohne zu argumentieren* schon des Öfteren gestellt worden sind. Und von denen ich glaube, dass es wichtig ist, sie vorab zu beantworten.

//Wieso heißt diese Methode *Überzeugen ohne zu argumentieren* mit IBiD?

Überzeugen ohne zu argumentieren ist das Ziel. IBiD heißt: INDIVIDUELLE BETRACHTUNG IM DIALOG und bezeichnet die Vorgehensweise beziehungsweise den Ablauf. Zunächst wird im Rahmen der Vorbereitung die »individuelle Betrachtung« durchgeführt. Anschließend findet das *Überzeugen ohne zu argumentieren* »im Dialog«, also das Gespräch, statt.

//Für welche Art von Gesprächen eignet sich *Überzeugen ohne zu argumentieren*?

Zunächst natürlich für Gespräche, in denen es Ihnen darum geht, Ihren Gesprächspartner von etwas zu überzeugen.

Beispiele: Wie überzeugen Sie

- einen Mitarbeiter davon, noch etwas länger zu arbeiten?
- einen Kollegen, Ihnen benötigte Informationen zukünftig pünktlich zu liefern?
- Ihre Kinder, das Zimmer regelmäßig aufzuräumen?
- eine Freundin davon, mit Ihnen ins Kino zu gehen?
- einen Kunden, ein bestimmtes Produkt zu kaufen?