



Peter Gerst

Überzeugungskraft

Wie Sie Menschen für sich und Ihre Sache gewinnen

2. Auflage

TASCHEN
GUIDE

HAUFE.

Die Erfolgsstrategie

Wer hätte sie nicht gern: die Gabe, andere mitzureißen, für eine Sache zu gewinnen. Den einen scheint sie in die Wiege gelegt, den anderen verwehrt zu sein.

In diesem Kapitel erfahren Sie u. a.,

- was überzeugende Menschen anders machen,
- warum jeder von uns andere begeistern kann,

- welche Erfolgsstrategien es dafür gibt.

Mehr Überzeugungskraft für ein erfüllteres Leben

Moment mal – braucht es für ein erfülltes Leben nicht ganz etwas anderes als Überzeugungskraft? Spielen dabei nicht eher innere Ausgeglichenheit, Menschen, die man liebt und die einen selbst lieben, Erfolg, Geld und noch einiges mehr eine Rolle? Klar! Wenn wir all das haben, führen wir ganz bestimmt ein erfülltes Leben. Doch die Frage ist: Wie bekommen

wir all das? Unsere beruflichen und menschlichen Fähigkeiten sind dafür entscheidend, unsere familiären Voraussetzungen, unsere Zielstrebigkeit, genauso wie glückliche Umstände und eben ganz besonders auch unsere persönliche Überzeugungskraft! Denn das meiste, von dem, was uns erfüllt und glücklich macht, erreichen wir nicht allein. Stets sind es andere, die uns begleiten, uns helfen und uns unterstützen. Das tun sie in der Regel deshalb, weil wir sie überzeugt haben: von unseren Ideen, unserer Persönlichkeit, unseren Fähigkeiten, Produkten, Leistungen oder was auch immer für sie wichtig war.

Und wenn man es genau nimmt, sind wir fast die ganze Zeit, wenn wir mit anderen Menschen zusammen sind, damit beschäftigt, sie zu überzeugen. Das beginnt schon mit unserer Geburt. Kaum sind wir auf der Welt, schreien wir los und machen damit anderen Menschen klar: „Hey, ich bin jetzt hier! Kümmert euch um mich!“ Das funktioniert in der Regel recht gut. So gut, dass wir erst einmal immer schreien, wenn wir etwas brauchen. Erst allmählich lernen wir, dass es oft auch hilft, andere Menschen anzulächeln, um ihre Zuwendung zu erhalten. Irgendwann lernen wir zu sprechen und unsere Worte so zu gebrauchen, dass wir erreichen, was wir uns wünschen. Dabei

werden wir immer raffinierter. Wir merken, dass wir mit Mama anders reden müssen als mit Papa, dass man bei einigen Menschen mit dem Wörtchen „Bitte“ eine tolle Wirkung erzielt, während bei anderen ein bedrohliches „Ich will“ schnelle Ergebnisse bringt. Schließlich hat jeder von uns sein eigenes Repertoire an Überzeugungstechniken entwickelt. Doch leider sind wir nicht alle gleich erfolgreich damit.

Was macht einige Menschen überzeugender als andere?

Einige Menschen sind offensichtlich