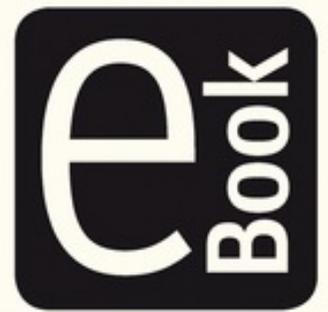


Heinz Ryborz



Beeinflussen Überzeugen Manipulieren

Seriöse und
skrupellose Rhetorik



Mut und Durchhaltevermögen

Wollen Sie Ihre Ziele erreichen, müssen Sie auf Menschen zugehen und sie für Ihre Ziele beeinflussen. Sie haben die Initiative zu ergreifen und Techniken der Beeinflussung anzuwenden. Dazu brauchen Sie Mut. Wenn Ihnen dieser Mut fehlt: Was hält Sie davon ab, die Herausforderung anzunehmen? Ist es vielleicht die Angst vor dem Versagen, Angst vor Ablehnung? Natürlich ist es immer wichtig, sich eine Sache vorher zu überlegen. Sie haben sich aber auch zu fragen, was die Konsequenz ist, es nicht zu versuchen. Nur wenn Sie es ausprobieren, wissen Sie mehr, seien Sie mutig und sammeln Sie die notwendigen Erfahrungen!

Davor scheuen leider viele Menschen zurück. Fritz Riemann, ein deutscher Psychoanalytiker, sagte dazu: „Die meisten Menschen sind Trockenkursler des Lebens. Sie wollen schwimmen lernen, ohne sich nass zu machen.“ Wie schaffen Sie es nun, diesen notwendigen Wagemut zu entwickeln?

Die Visualisierungstechnik ist eine Methode, die schon vielen Menschen geholfen hat.



TIPP:

Denken Sie an das, was Sie tun wollen. Visualisieren Sie Einzelheiten. Stellen Sie sich vor, wie Sie auf einen Menschen zugehen und eine Beeinflussungstechnik anwenden. Je ausführlicher Sie vorgehen, desto besser. Geben Sie sich ganz den Einzelheiten hin, bis Sie ein Gefühl von Erfolg haben. Spielen Sie den mentalen Film so oft wie möglich ab.

Ich wende diese Technik schon seit vielen Jahren an. Mir hat diese Technik nicht nur bei der Beeinflussung, sondern auch bei der Realisierung von Lebensträumen sehr geholfen. Haben Sie die Übung zur Steigerung Ihres Selbstvertrauens bereits mehrmals durchgeführt, werden Sie feststellen, dass diese Übung auch Ihren Mut steigert.

Durchhaltevermögen ist ein entscheidender Faktor, um Menschen zu beeinflussen. Die Erfahrung lehrt: Rückschläge sind Teil des Erfolgs. Wenn Sie Ihr Ziel nicht beim ersten Mal erreichen, dann versuchen Sie es ein zweites und ein drittes Mal und verändern dabei Ihre Taktik.

Ob Sie nun Verkäufer, Sportler, Wissenschaftler sind oder einen anderen Beruf haben, für jeden gilt: Ohne Durchhaltevermögen ist kein Erfolg möglich!



TIPP:

Oft kommen Sie beim Beeinflussen nur über viele „Neins“ zu einem Ja. Sie können nur dann hartnäckig sein, wenn Sie auch Geduld haben. Lassen Sie sich nicht entmutigen. Versuchen Sie es beim nächsten Mal auf andere Weise. Dieses Buch gibt Ihnen ausreichend Techniken dafür an die Hand. Geduld ist die Fähigkeit, Frustrationen und Hindernisse zu ertragen, um ein Ziel zu erreichen. Visualisieren Sie Ihr Ziel, entwickeln Sie Geduld.

Beispiel:

Der Nobelpreisträger George Bernard Shaw besuchte nur fünf Jahre die Schule. Nachdem er vier Jahre als Kassierer in einem Geschäft tätig war, entschied er sich, Schriftsteller zu werden. Seine ersten fünf Romane wurden von allen Verlegern in den USA und England abgelehnt. Doch davon ließ sich Shaw nicht entmutigen. Er wurde Theaterkritiker und begann für das Theater Stücke zu schreiben. Doch auch damit hatte er nicht den Erfolg, um von diesen Einkünften leben zu können. So manch anderer hätte aufgegeben, doch nicht so Shaw. Erst nach 22 Jahren stellte sich der erwünschte Erfolg ein.

Denken Sie daran, wenn Sie in die Versuchung kommen, nach Ihren ersten Versuchen der Beeinflussung aufzugeben.

Empathie

Zeigen Sie Ihrem Gegenüber Einfühlungsvermögen, treten Sie in Kontakt mit dem, was Sie mit dem Gegenüber verbindet. Dieses gemeinsame Band zwischen Ihnen ist die Menschlichkeit. Mit Empathie vermögen Sie die Situation des anderen nachzuempfinden. Sie sind sensibel für die Gefühle, Wünsche und Bedürfnisse Ihres Gegenübers. So festigen Sie die Beziehung zwischen sich und dem anderen.

Mit Ihrem Einfühlungsvermögen erreichen Sie einen tiefen Zugang zum Gesprächspartner und verhelfen Ihrem Gegenüber durch Ihren einfühlsamen Kontakt, mit tiefen Ebenen seiner selbst in Berührung zu kommen. Das erfordert, mit dem ganzen Wesen zuzuhören. Auch Martin Buber ruft dazu auf, das einmalige „Gesicht“ jeder Situation zu erfassen. Sie verstehen Ihr Gegenüber und betrachten die Dinge mit seinen Augen. Fühlt sich der Mitmensch von Ihnen verstanden, wird er auch offen für Ihren Einfluss.

In seinem Buch „Der Gehirnflüsterer“ beschreibt Kevin Dutton, wie sich Winston Churchill empathisch verhielt:

Beispiel:

Im Sommer 1941 wurde Allen Ward für seine Tapferkeit ausgezeichnet. Er war in 4.000 Metern Höhe aus dem Flugzeug auf den Flügel des Bombers geklettert, um ein Feuer im Triebwerk zu löschen. Dabei war er nur durch ein Seil um die Taille gesichert. Winston Churchill war davon so beeindruckt, dass er den Sergeant zu sich in die Downing Street einlud, um ihm zu seiner Heldentat zu gratulieren. Während des Besuchs entwickelte sich zwischen den beiden Männern kein Gespräch. Der todesmutige Soldat war in der Gegenwart des großen Politikers dermaßen verlegen, dass er nicht die einfachsten Fragen von Churchill beantworten konnte. Deshalb versuchte es Churchill auf eine andere Weise: „Sie müssen sich wohl in meiner Gegenwart sehr befangen und unterlegen fühlen.“ „Ja, Sir“, antwortete Ward. „Dann können Sie sicher auch nachempfinden, wie befangen und unterlegen ich mich in Ihrer Gegenwart fühle“, erwiderte Churchill. Damit war das Eis gebrochen.

Von Winston Churchill wird eine weitere Begebenheit berichtet, bei der er wieder seine Fähigkeit zur Empathie bewies.

Beispiel:

Gegen Ende eines Staatsbanketts, zu dem die Würdenträger des Commonwealth eingeladen waren, beobachtete Churchill, wie sich ein Gast einen silbernen Salzstreuer in die Jackentasche steckte und den Raum verlassen wollte. Churchill überlegte, wie er

den Diebstahl verhindern, aber auch einen peinlichen Zwischenfall vermeiden könnte. Daraufhin griff er nach dem Pfefferstreuer und steckte ihn ein. Dann ging er zum Dieb, zog den entwendeten Pfefferstreuer aus der Tasche, stellte ihn vor dem Dieb auf den Tisch und sagte: „Man hat uns beobachtet, es ist besser, wir stellen die Dinge wieder auf den Tisch zurück.“

Auch in diesem Fall begab sich Churchill auf die Ebene des Gegenübers. Indem er sich selbst als Dieb ausgab, hatte er Erfolg mit seiner Beeinflussung.

Betrachten wir eine andere Situation:

Beispiel:

Wenn ein Ehemann zu seiner Frau sagt: „Ich komme abgerackert von der Arbeit nach Hause und du hast die Suppe total versalzen“, bringt er sich in eine unangenehme Situation, denn die Frau fühlt sich durch diese Aussage sehr abgewertet. Zur versalzten Suppe kommt nun auch Ärger mit seiner Gattin. Mit Einfühlungsvermögen hätte er seinen Fehler vermeiden können. Hätte er nämlich zu seiner Frau gesagt: „Die Suppe schmeckt heute nicht so ausgezeichnet wie sonst“, wäre seine Botschaft erfolgreicher aufgenommen worden.

Zeigen Sie Empathie. Empathie macht Sie sensibel für die Bedürfnisse, Wünsche, Interessen und Gefühle des Partners. Auch auf sehr bedrohliche Situationen hat die Empathie einen positiven Einfluss. Mörder sind nur dann zu ihrer Tat fähig, wenn sie im Mitmenschen ein Objekt sehen oder ihn als Feind wahrnehmen. Dann gibt es keine Bindung zwischen beiden. Schafft es das Opfer, im Mörder die Empathie zu wecken, findet der Gewaltakt nicht statt. Es gibt eine Reihe solcher Fälle, bei denen das Opfer mit dieser Strategie überlebte.

Empathie ist neben Mut und Selbstvertrauen der wichtigste Faktor in der Kunst der Beeinflussung. Was ist nun notwendig, um diese so wichtige Fähigkeit zu verstärken?

! WICHTIG:

Empathie kann sich nur dann entwickeln, wenn Sie sich im Umgang mit Menschen von allen vorgefassten Meinungen und Urteilen über Personen trennen. Bei aller Ähnlichkeit ist jede Situation neu und einmalig, deshalb darf es keine vorher zurechtgelegte oder automatische Reaktion geben.



TIPP:

Empathie erfordert geistige Präsenz, das heißt mit der Situation direkt in Kontakt zu treten. Intellektuelles Verstehen und Erfassen, also Analysen, Interpretationen, Deutungen usw. blockieren.

Die sieben Gesprächsstörer verhindern Empathie:

- Ratschläge geben: „Sie sollten ...“
- Trösten: „Das ist nicht so schlimm ...“
- Von sich reden: „Mir ist etwas viel Schlimmeres passiert ...“
- Verhören: „Wann hat denn das Ganze angefangen ...?“
- Bemitleiden: „Du tust mir leid ...“
- Befehlen: „Reißen Sie sich zusammen ...“
- Erklärungen abgeben: „Ich hätte schon früher angerufen, wenn ...“

Seien Sie achtsam und konzentrieren Sie sich so auf die Wahrnehmung, dass sich keine weiteren Gedanken einmischen können.

Bei der Entfaltung zur Empathie hilft Ihnen die Methode des öffnenden Zuhörens von Carl Rogers, mit der wir uns im nächsten Abschnitt beschäftigen werden.