

Jeffrey Gitomer
DAS KLEINE GRÜNE BUCH
FÜR
IHREN
ERFOLG



*Wie Sie besser präsentieren,
beeinflussen, sprechen, schreiben und
Ihren Standpunkt vertreten*

REDLINE WIRTSCHAFT

© des Titels »Das kleine grüne Buch für Ihren Erfolg« (ISBN 978-3-636-01609-6)
2008 by Redline Wirtschaft, FinanzBuch Verlag GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-wirtschaft.de>

ELEMENT

WIE SIE SICH DARAUF VOR- BEREITEN, IHRE VORSTELLUNGEN DURCHZUSETZEN



*„Bevor Sie Ihren Kopf durch-
setzen können, müssen Sie sich
darauf vorbereiten.“*



Während Sie versuchen, Ihre Vorstellungen durchzusetzen, achten andere auf Ihre Worte und Taten und interpretieren sie

Der Versuch, Ihren Kopf durchzusetzen, kann andere dazu veranlassen, Sie als stur, starrköpfig, dickköpfig oder auf irgendeine andere Weise als hartnäckig zu betrachten. Letztlich steht hinter der Wahrnehmung, die andere von Ihnen haben, die Art und Weise, wie Sie versuchen, Ihre Vorstellungen durchzusetzen.

Während Sie genau daran arbeiten, nehmen andere Ihre Botschaft auf und bilden sich eine Meinung darüber. Auf Basis Ihrer Handlungen, Worte und sogar Ihrer äußeren Erscheinung sowie Ihres Kleidungsstils bilden sich andere Menschen bereits ein Urteil, noch bevor sie Ihre Botschaft überhaupt gehört oder gelesen haben.

Sie haben sich ein Bild der Dinge ausgemalt, die Sie erreichen wollen und Pläne zur Umsetzung Ihrer Ziele geschmiedet; Sie waren beseelt von dem brennenden Wunsch, das zu bekommen, was Sie möchten. Doch dann hat Ihr Gegenüber (oder haben die Menschen) Ihnen in weniger als einer Minute innerlich schon die rote Karte gezeigt, oder schlimmer noch, sich einfach abgewendet.

Während Sie versuchen, andere Menschen dazu zu überreden, Ihrem Willen zu folgen, entwickeln diese eine *Wahrnehmung*. Diese Wahrnehmung setzt sich aus dem Eindruck zusammen, den die Menschen von Ihnen als Person haben, sowie der Gier, mit der Sie versuchen, sie zu einer bestimmten Denk- oder Handlungsweise zu bringen. *Und diese Wahrnehmung ist die Realität, mit der Sie konfrontiert sind!*



1

Im Verlauf dieses Buches werden Sie Rippenstöße und Anschubser bekommen, um Ihre Denkweise und Umgangsweise mit anderen zu verändern – und das bezieht sich auf alles, angefangen bei Ihrer Kleidung bis hin zu dem, was Sie sagen, wie Sie es sagen und was Ihr Körper ausdrückt, während Sie sprechen. Sie werden aufgefordert, bestimmte Dinge zu tun, zu sagen, zu versuchen, über Dinge nachzudenken und zu handeln.

Warum nicht mehr Methoden lernen, mit denen Sie andere dazu bringen, Ihre Sichtweise einzunehmen? Es gibt keinen besseren Weg, um die Kunst der Überredung zu lernen, als sich selbst zu beobachten, wie man sich von jemand anderem überreden lässt, als Ergebnis des Überredungsakts handelt und das sogar klasse findet.



„Warum wartest du das nächste Mal nicht einfach, bis die Ampel grün wird, anstatt das Auto zum Anhalten zu überreden?“

Wenn Sie mir bis hierher zustimmen, dann ist es mir gelungen, Sie dazu zu bewegen, die Seite umzublättern ...



1 Überredung ist der Prozess – die Durchsetzung Ihrer Vorstellungen das Ergebnis

Die beste Strategie zur Durchsetzung Ihrer Vorstellungen ist die Anwendung eines Überredungsprozesses, der zu einem positiven Ergebnis führt.

Das Geheimnis der Überredungskunst und der Anwendung von Überredungsstrategien besteht aus zwei Worten: *ohne Manipulation*. Manipulierte Überredung hat nur eine kurze Lebensdauer. Echte Überredung reicht über den Augenblick hinaus.

Überredung ist eine Wissenschaft. Sie können sie lernen. Sie können die besten Überredungsmethoden für jede Situation Ihres beruflichen, privaten oder verkäuferischen Lebens lernen.

Überredung ist eine Kunst. Übertreten Sie nie die Grenze zur „Druckausübung“. Es geht darum, Zurückhaltung und Selbstvertrauen zu zeigen – kurz: cool zu sein.

Überredung bedeutet, nicht nur über ein herausragendes Kommunikationsgeschick, sondern auch über ein herausragendes Fragegeschick zu verfügen. Damit geben Sie Ihrem Gegenüber die Möglichkeit, für sich zu klären, was Sie wollen. Anstatt zu sagen: „Dies und jenes ist aus diesem und jenem Grund passiert ...“, fragen Sie: „Was denken Sie, warum das passiert ist?“, oder „Warum ist das passiert?“. Das ist ein feiner, aber entscheidender Unterschied.

Überredung bedeutet Kompromisse. Oft ist ein gewisses Geben und Nehmen nötig, damit Sie bekommen, was Sie wollen.



Überredung bedeutet, Fragen zu stellen, die die Situation klären.

Wenn Sie um eine ausführliche Darstellung und um Verständnis bitten und die Frage nach dem „Warum“ stellen, erzeugen Sie Harmonie. Diese Harmonie wird einen offenen Dialog ermöglichen.

Überredung setzt herausragende Fähigkeiten im Zuhören voraus.

Zuhören ist eines der schwierigsten Elemente der Überredung, weil es Geduld erfordert. Das Geheimnis von Geduld und Zuhören lautet *nicht*: „Halt den Mund.“ Es lautet: „Mach dir Notizen.“ Sich Notizen zu machen, ist ein Respektsbeweis und verhindert Kommunikationsmissverständnisse.

Überredung heißt, Ihr Gegenüber dazu zu bringen, sich selber zu überzeugen.

Wenn Sie fragen, zuhören, aufschreiben und zur Klärung erneut nachfragen, werden Ihre Antworten und Ihre Sichtweise deutlich.

Überredung heißt Vorbereitung. Die richtige Information zu sammeln. Die richtigen Fragen zu stellen. Die richtigen Auslöser zu finden – und zu drücken.

Überredung bedeutet Sieg. Überredung ist die Wissenschaft, mit der Sie Ihre Vorstellungen durchsetzen. Dabei geht es nicht nur darum, dass Sie bekommen, was Sie wollen. Es geht darum, in Harmonie zu überreden und alle zur Zustimmung zu bewegen. So setzen Sie Ihre Vorstellungen durch, ohne dass sich Ihr Gegenüber als Verlierer fühlt.

Überredung heißt, dieses Buch mehr als ein Mal zu lesen. Und seine Elemente umzusetzen.

„I did it my way!“ ist *nicht* die Aussage, mit der dieses Lied hätte enden sollen. Wären Frank oder Elvis Meister der Überredung gewesen, hätten sie gesungen: „Ich habe getan, was ich wollte, und alle waren einverstanden.“



1 Das Zutrauen in die eigenen Fähigkeiten ist die halbe Miete

Wenn Sie überzeugend sein wollen, ...

Wenn Sie andere zu Ihrer Denkweise überreden wollen, ...

Wenn Sie Ihre Vorstellungen durchsetzen wollen, ...

dann sind *Sie* die erste Person, die Sie überreden müssen.

Wenn Sie nicht überzeugt sind, wie können Sie dann andere überzeugen? Wenn Sie nicht überzeugt sind, was glauben Sie dann, wie groß die Überzeugungskraft Ihrer Worte auf andere ist? Die Antwort besteht aus zwei Worten: nicht sehr.

Haben Sie jemals eine Werbesendung im Fernsehen gesehen, in der eine Person irgendeine Pille oder ein Fitnessgerät angepriesen hat? Haben Sie jemals zum Telefonhörer gegriffen und den beworbenen Artikel gekauft? Natürlich haben Sie das; das hat jeder. Der Verkäufer war überzeugend und hat Sie dazu überredet, das zu tun, was er wollte.

Er war so überzeugend und hatte eine solche Überredungskraft, dass er Sie dazu gebracht hat, Ihre Kreditkarte zu zücken und Geld auszugeben. Aber bevor es ihm gelang, auch nur einen Cent aus Ihnen herauszuleiern, musste er viele tausend (vielleicht sogar Hunderttausende) Dollar lockermachen, um sich, sein Produkt und seine Botschaft vorzubereiten.

Warum haben Sie gekauft? Nun, einer der Gründe ist, dass Sie ihm die Botschaft abgenommen haben. Sie waren überzeugt oder überredet, dass Sie von dem, was er Ihnen angeboten hat, profitieren würden. Also haben Sie gekauft.



Sie haben sogar nicht notwendige Artikel wie Küchengeräte, Werkzeuge und andere Dinge gekauft, von denen Sie meinten, sie würden Ihnen das Leben erleichtern.

1



„Ich weiß nicht, wie er's macht, aber dieser Typ gibt mir immer das Gefühl, als sei ich das Zentrum des Universums!“

WICHTIGER HINWEIS: Bevor diese Menschen Sie jemals überzeugen konnten, mussten sie sich selber überzeugen. Sie mussten an ihre eigene Botschaft glauben, bevor sie Sie dazu bringen konnten, sie zu glauben.

Aber es gibt noch ein tieferes Geheimnis als das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten. Das Vertrauen bewegt sich nur an der Oberfläche. Wenn Sie das tiefere Geheimnis des *Glaubens an sich selbst* erfahren wollen, dann lesen Sie weiter.



1 Das Geheimnis des Glaubens an sich selbst

Selbst, wenn ich Ihnen alles sage, was ich über Überredung und die Durchsetzung der eigenen Vorstellungen weiß, und wenn Sie losziehen und zehn weitere Bücher über das Thema lesen und ein Experte auf diesem Gebiet werden, werden Sie trotzdem *nie* in der Lage sein, irgendjemanden zu überreden oder Ihre Vorstellungen durchzusetzen, wenn Sie nicht zuerst an sich selber glauben.

Der Glaube an sich selbst zieht sich wie ein roter Faden durch alle meine Bücher und schriftlichen Beiträge. Dafür gibt es einen Grund: Der Glaube an sich selbst ist der Kern, der Dreh- und Angelpunkt Ihrer Fähigkeit zum Erfolg – egal auf welchem Gebiet – und nicht nur Ihrer Fähigkeit, Ihre Vorstellungen durchzusetzen.

Wenn Ihr Glaube an sich selbst nicht stark genug ausgeprägt ist, um Ihre Leidenschaft zu wecken und auszudrücken, dann werden andere Sie weder bemerken noch sich davon überzeugen lassen, dass Ihre Idee, Ihr Produkt oder Ihre Vorstellungen das Beste für sie sind.

Ich begann 1972, mich mit dem Thema des Glaubens an die eigenen Fähigkeiten zu beschäftigen, als ich mit Network-Marketing zu tun hatte (heute als Direktverkauf bezeichnet). Jemand sagte mir, um Erfolg zu haben, müsste ich „ein Produkt des Produkts“ werden.



Zunächst verstand ich nicht, was das heißen sollte, *ein Produkt des Produkts zu werden*.

Es stellte sich heraus, dass ich zunächst selber *daran glauben* musste, bevor ich andere davon überzeugen konnte.

Und die beste Art und Weise, um Glauben zu entwickeln, bestand darin, das Produkt, das ich verkaufte, selber zu benutzen. Wenn ich es nicht selbst verwendete, wie konnte ich es dann verkaufen?

Wenn Sie zu einem Autohändler gehen und der Verkäufer nicht dieselbe Automarke fährt, die er Ihnen verkaufen will, warum sollten Sie dann einen Kauf überhaupt erwägen? Der Händler glaubt offenbar selber nicht genug an das Auto, um es zu fahren.

Wenn Sie sich fragen: „Wie sehr glaube ich an das, was ich tue?“, wird die Antwort zeigen, mit welcher Wahrscheinlichkeit es Ihnen gelingen wird, andere zu überreden und Ihre Vorstellungen durchzusetzen.

Dies sind die grundlegenden Überzeugungen, die Sie haben müssen, wenn Sie erfolgreich sein, andere überreden und Ihre Vorstellungen durchsetzen wollen:

- **Glauben Sie an sich selbst.**
- **Glauben Sie an das, was Sie tun.**
- **Glauben Sie an Ihr Produkt.**
- **Glauben Sie an Ihr Unternehmen.**

Und es gibt noch ein weiteres Geheimnis ...

