

ZWÖLF Möglichkeiten Menschen zu ÜBERZEUGEN

Beim streiten kann man nur verlieren

Wer den Streit verliert, verliert - klar.

Wer den Streit "gewinnt", verliert das Wohlwollen des anderen.

Vorschläge zur Streitvermeidung

- Freuen Sie sich auf Widerspruch
- Mißtrauen Sie Ihrer spontanen Reaktion
- Beherrschen Sie sich
- Hören Sie zuerst zu
- Suchen Sie nach Übereinstimmungen
- Seien Sie ehrlich
- Denken Sie über Gegenvorschläge nach, und prüfen Sie sie sorgfältig.
- Danken Sie Ihren Opponenten für Ihr Interesse
- Verschieben Sie entscheidungen

"Sieh mal an! Ich bin bisher ganz anderer Meinung gewesen, aber ich kann mich irren, das kommt häufig vor. In solchen Fällen lasse ich mich gerne belehren. Gehen wir der Sache doch einmal nach...."

Muss man anderen immer sagen, wenn Sie sich irren - Nein, oder?

Stellen Sie sich vor, andere versuchen Ihre Äußerungen zu VERSTEHEN, bevor Sie sie BEWERTEN - wäre das nicht genial?

Achten Sie des anderen Meinung und sagen Sie nie:"Das ist falsch."

Wenn Sie unrecht haben, geben Sie es ohne zu zögern zu

Kommen Sie dem anderen mit Eigenkritik zuvor, kann er sein Selbstgefühl nicht mehr durch Angriff unterstützen. Er wird es tun indem er Ihnen entgegenkommt.

Versuchen Sie es stets mit Freundlichkeit

Niemand kann mit Gewalt zu einer Überzeugung gezwungen werden.
Wenn Sie jemanden für eine Sache gewinnen wollen, müssen Sie ihm erst beweisen, dass Sie sein FREUND sind.

Geben Sie dem anderen die Gelegenheit "Ja" zu sagen

Beginnen Sie Gespräche mit Themen, bei welchen Ihr Gegenüber mit "Ja" antworten kann.

Lassen Sie hauptsächlich den anderen sprechen

Nur so werden Sie hören und verstehen was Sie zu sagen hat.

Appellieren Sie an die positiven Motive und Ideale des anderen

Bringen Sie den Vorschlägen und Wünschen anderer Ihr Wohlwollen entgegen

Versuchen Sie ehrlich, die Dinge vom Standpunkt des anderen aus zu sehen

Es gibt immer Gründe, warum andere so, und nicht anders, handeln - finden Sie sie heraus.

Lassen Sie die andere glauben, die Idee stamme von ihr

Sprechen Sie Ihre Ideen nur so beiläufig an, dass Sie gehört werden.

Wenn Ihr Gegenüber dann mit Ihrer Idee kommt, freuen Sie sich darüber, dass Sie angenommen wurde. Es muss nicht jeder wissen, dass es Ihre war.

Wenn alles fehlschlägt: Fordern Sie die anderen zum Wettbewerb heraus

Der Wunsch den anderen zu übertreffen packt den Menschen beim Ehrgeiz.

Ideen lebendig gestalten