

Grundeinstellung bei der Überzeugungsrede

Wenn man eine Menschenmenge mittels einer Rede überzeugen möchte ist die Grundeinstellung mit der man vors Publikum tritt von entscheidender Bedeutung. Speziell bei Einwänden oder kritischen Fragen entscheidet sich aufgrund der Grundeinstellung ob sie gewinnen oder verlieren.

Die Grundeinstellung ist Ihr Fundament auf dem Sie stehen. Wenn die bröckelt fällt das beste Haus zusammen. Das Fundament muss fest und sicher sein. Das heißt, Sie müssen vor Beginn der Rede wissen was Sie erreichen können und was nicht.

Folgendes ist gegeben:

Im Saal sitzen 100 Leute. Dabei können sie in 8 von 10 Fällen von 4 Dingen ausgehen:

1. Es gibt 10% der Leute die können sie nicht überzeugen. Da können Sie ausgezeichnet präsentieren, beweisen, argumentieren, Handstand machen, da können Sie tun was sie wollen. Diese 10 Personen kriegen sie nicht auf ihre Seite.
2. Es gibt 10% der Leute, die brauchen sie nicht zu überzeugen, da sie es schon sind. Egal was sie sagen, auch wenn sie nicht richtig rüberkommen. Die glauben ihnen alles schon bevor sie beginnen.
3. Und jetzt gibt es die restlichen 80%, also 80 Menschen die noch unsicher sind. Um die geht es!
4. Aber nicht mal um die 80% geht es, sondern nur um 41 Leute. 41 Menschen die Sie überzeugen müssen und sie haben **im Gesamten 51%, das reicht!**

Versuchen Sie nie alle Menschen von ihrem Anliegen zu überzeugen. Das kostet unnütz Kraft und setzt sie nur unnötig unter Druck. Sie brauchen 51% das ist alles. Und 10% haben sie schon als Vorschussbonus!

Mit dieser Einstellung können sie es auch verkraften wenn nach ihrer Rede jemand versucht sie schlecht aussehen zu lassen. Denn jetzt wissen sie, der gehört zu den ersten 10%, bei dem konnte ich sowieso nichts erreichen. Und jetzt erkennen sie den Vorteil dieser Einstellung. Sie reagieren nicht mehr emotional, sie werden sich nicht mehr rechtfertigen. Rechtfertigung ist ein Komplex den wir Menschen haben, weil wir wollen, dass der andere versteht was wir hier tolles leisten. Aber so funktioniert es eben nicht. Und wie sie bei solchen Störenfrieden antworten können, das erfahren Sie ein anderes Mal.

Klaus Egger

