Stilwelt
Führungsberatung,
Seminare & Coaching

# „Wer nicht für mich/mit mir ist, der ist gegen mich."

„Wer nicht für mich/mit mir ist, der ist gegen mich." Dieser Bibelvers (Matthäus 12,30) gehört zu den bekanntesten Aussagen Jesu. Er wirkt zunächst kompromisslos und vielleicht sogar provokant.

Keine Sorge – dieser Newsletter wird weder eine Predigt noch eine Bibelauslegung – auch wenn ich, wie Sie wissen, im Nebenberuf Kirchenorganist bin. 😉

Mich beschäftigt an diesem Satz etwas ganz anderes:

Er bringt eine Wahrheit auf den Punkt, die ich seit vielen Jahren in Rhetorik-, Verkaufs- und Kommunikationstrainings sowie im alltäglichen Leben beobachte: Freundlichkeit ist keine Zustimmung. Genau an dieser Erkenntnis scheitern erstaunlich viele Gespräche und Beziehungen.

## Das netteste „Nein" der Welt

Stellen Sie sich folgendes Verkaufsgespräch vor:

- Sie präsentieren Ihr Angebot.
- Der Kunde nickt.
- Er lächelt.
- Er stellt Fragen.
- Er macht sich sogar Notizen.
- Am Ende steht er auf, gibt Ihnen die Hand und sagt:
- „Vielen Dank! Das war wirklich interessant."

Sie fahren nach Hause und denken: Das läuft.

Eine Woche später ... nichts. Nach zwei Wochen ... nichts.

Nach Ihrer Nachfrage in der dritten Woche erhalten Sie schließlich folgende Antwort: „Wir haben uns inzwischen anders entschieden." Oder noch beliebter: „Im Moment besteht leider kein Bedarf."

Herzlichen Glückwunsch. Sie haben gerade das netteste „Nein" der Welt erlebt.

## Unser Gehirn liebt Wunschdenken – und ergänzt von alleine

Aus einem Lächeln macht unser Gehirn ganz schnell Zustimmung. Aus Interesse wird Kaufabsicht. Aus Höflichkeit wird Begeisterung. Ein „Ich melde mich" wird plötzlich als ein sicherer Auftrag gewertet.

Weshalb? Weil wir glauben möchten, dass das Gespräch erfolgreich war. Weil unser Gehirn gerne positiv aufrundet.

Doch achten Sie statt auf Wunschvorstellungen besser auf die Worte und Taten sowie auf die Signale der Körpersprache.

Worte wirken manchmal wie „Weichspüler" auf das eigene Gehirn – selbst bei vermeintlichen Kommunikationsprofis:

- „Das klingt spannend."
- „Schicken Sie mir bitte noch Unterlagen."
- „Wir bleiben in Kontakt."
- „Ich nehme das einmal mit."
- „Das müssen wir intern besprechen."

Natürlich kann sich daraus ein Auftrag entwickeln. Doch ebenso kann sich daraus eines entwickeln: Warten. Und dann eine Absage.

Um dem zu entgehen, erhalten Sie am Ende dieses Textes zwei entsprechende Impulse.

## Einer meiner Lieblingssätze in Trainings

Wenn Teilnehmer Rollenspiele durchführen, frage ich anschließend fast immer: „War das Gespräch aus Ihrer Sicht erfolgreich?" Fast alle antworten: „Ja." Dann stelle ich nur eine einzige Frage: „Woran erkennen Sie das?"

Spätestens jetzt beginnt das Nachdenken.

Dann plötzlich fallen Antworten wie:

- „Er war sehr freundlich."
- „Sie hat viel genickt."

- „Er wirkte interessiert."
- „Wir hatten ein angenehmes Gespräch."

Ich nicke ebenfalls freundlich. Und frage: „Hat der Kunde gekauft?" Plötzlich ist es erstaunlich still im Seminarraum.

## Sympathie bezahlt keine Rechnung

Bitte verstehen Sie mich richtig. Sympathie ist wichtig. Vertrauen ist wichtig. Eine angenehme Atmosphäre ebenfalls. Aber all das ist nicht das Ziel. Es ist lediglich die Voraussetzung.

Das eigentliche Ziel in solchen Gesprächen lautet: Eine Entscheidung. Ja. Oder Nein. Beides ist besser als ein höfliches „Vielleicht". Und nicht nur in solchen Gesprächen, auch im privaten Bereich gilt dies fast immer – auch wenn sich dort die Zeitachse bis zur Entscheidung manchmal anders gestaltet.

## Mut zur Klarheit

Professionelle, erfolgreiche Gesprächspartner vermeiden deshalb einen Fehler: Sie verlassen sich nicht auf Vermutungen. Sie fragen nach. Zum Beispiel:

- „Was hält Sie im Moment noch von einer Entscheidung ab?"

Oder:

- „Was müsste passieren, damit Sie heute „Ja" sagen?"

Oder ganz direkt:

- „Wie lautet Ihre Entscheidung?"

Diese Fragen kosten manchmal Überwindung. Aber sie ersparen Ihnen wochenlanges Rätselraten – und damit Zeit und Geld. Ein „Nein" ist oft wertvoller als ein „Vielleicht".

Viele Verkäufer und allgemein viele Menschen haben Angst vor einem „Nein". Dabei ist ein ehrliches „Nein" ausgesprochen praktisch. Sie wissen, woran Sie sind. Sie verschwenden keine Zeit. Sie schreiben keine sieben Erinnerungsmails. Sie planen keine drei weiteren Telefonate. Und Sie schlafen deutlich ruhiger. Ein klares „Nein" ist häufig wesentlich höflicher als ein monatelanges „Vielleicht", auch wenn es temporär enttäuschen mag.

## Was der Bibelvers mit Verkaufsgesprächen zu tun hat

Der Satz Jesu macht deutlich: Es gibt Situationen, in denen die rhetorische Mitte nicht existiert. Im Verkauf gilt genau das. Am Ende des Gesprächs gibt es nur zwei Möglichkeiten. Der Kunde entscheidet sich für Ihr Angebot. Oder er entscheidet sich dagegen. Dazwischen liegen zwar viele nette Formulierungen. Aber keine Aufträge in dem Moment.

## Meine zwei Impulse für Sie für die kommende Woche

Wenn Sie das nächste Mal ein wichtiges Gespräch führen, achten Sie erstens mehr noch als auf Lächeln, Nicken und freundliche Floskeln auf etwas viel Wichtigeres: Hat Ihr Gesprächspartner eine Entscheidung getroffen? Und teilt er sie Ihnen auch gleich mit?

Denn genau daran misst sich der Erfolg eines Gesprächs. Nicht an der Anzahl der Komplimente. Nicht an der Länge des Gesprächs. Nicht an der Qualität des Kaffees. Sondern an der Klarheit des Ergebnisses.

Und zweitens trauen Sie sich, die entscheidenden Fragen zu stellen. Haben Sie Mut zur Klarheit.

Um es mit einem Augenzwinkern zu sagen:

Wer Ihnen freundlich absagt, hat trotzdem abgesagt.

Herzliche Grüße, Ihr Peter A. Worel

---

*Sie möchten endlich*

- *ohne Unsicherheitsgefühl Ihre Präsentationen durchführen?*
- *ohne Angst vor Publikum reden?*
- *ohne Hemmungen Ihre Gespräche zum Erfolg führen?*

*Dann sind Sie bei mir als Ihrem Trainer goldrichtig.*
*Sie profitieren von meiner langjährigen Erfahrung – als Trainer, als Führungskraft, als Redner.*
*Sie trainieren mit mir als Ihrem Trainer derart, dass Sie das Gelernte verinnerlichen und so Teil Ihrer Persönlichkeit werden lassen.*
*Damit Sie nach dem Training gestärkt „natürlich" statt „antrainiert" auftreten – in Gesprächen, Präsentationen, bei Führungsaufgaben, im Vertrieb, vor der (Web-)Kamera.*
***Sämtliche meiner Trainings, Seminare und Coachings werden auf Sie und Ihre Bedürfnisse hin maßgeschneidert. Und alle sind interaktiv und mit Videokamera, damit Ihr Lerneffekt möglichst hoch ist und Sie für die Investition den größten Nutzen erhalten.***

---

**Zum Stärken Ihres Auftretens (und ggf. das Ihrer Angestellten)**
**haben Sie die Wahl aus den folgenden Optionen:**

- Maßgeschneiderte **Einzeltrainings**
- Maßgeschneiderte **Online-Einzeltrainings**
- Maßgeschneiderte **firmeninterne Seminare**
- Maßgeschneiderte **Langzeit-Coachings**
- Punktgenaue **Vorbereitungstrainings** für konkret bevorstehende Situationen (z.B. Rede, Präsentation, Konditionen-verhandlung, schwieriges Kundengespräch, …)

**Entscheiden auch Sie sich für den höchsten Nutzen-Investitions-Effekt:**
**Peter A. Worel – Trainer für sicheres und souveränes Auftreten und Kommunizieren**
**Maßgeschneiderte Seminare und Einzeltrainings**
**Rhetorik - Business-Etikette - Gesprächstaktik - Körpersprache**

---