



Kommunikationsprof. Jürgen Eisnerer beim Karriereforum

Foto: W

Rhetorik: Die Kunst, sie alle zu überzeugen

Jürgen Eisnerer erklärt, wie Sie im Gedächtnis bleiben

1982. Die eigene Überzeugungskraft öffnet uns beruflich und privat unzählige Türen. Wer heute nicht gut kommuniziert und es nicht schafft, andere von sich oder seiner Idee zu überzeugen, ist schnell weg vom Fenster.

„Die Meister der Überzeugung verstehen es, auf ihr Gegenüber einzugehen und Interessen anzusprechen, statt ihre Fische zu verbrennen. Für den Weg zum Traumjob oder zur erfolgreichen Verhandlung ist es also unerlässlich zu wissen, wie Sie es schaffen, das Gesagte richtig zu verpacken“, sagte Business-Coach Jürgen Eisnerer bei seinem Workshop „Das Karriereforum Teilnehmer: Anzahlen besuchen konnten.“

Die richtige Überzeugungsstrategie beginnt damit, das Gegenüber zu verstehen. Das gelingt, indem

Sie intelligenteste Fragen stellen. „Denn überzeugen heißt verstehen“, sagte Eisnerer.

So ist es beim Einstellungsgespräch wichtig zu erfragen, warum der Job ausgesprochen ist und was aus seinem zukünftigen Chef als loyaler und fleißiger neuer Mitarbeiter wird ist.

„Will der Chef mein Wissen einsetzen oder braucht er Sicherheit, weil ich wieder jemand verlassene und gekündigt hat? Durch Nachfragen zeigt sich echtes Interesse“, sagt Rhetorik-Prof. Eisnerer, der seinen Zuhörern einen leicht umsetzbaren Tipp mit auf den Weg gab: „Sagen Sie deutlich: Ich will diesen Job. Ich finde dieses Unternehmen toll und möchte bei Ihnen arbeiten.“ Eisnerer deutete auf seinen blauen, mit mehreren Notizen versehenen Leitfaden.

WIRTSCHAFT