

Zur Sache kommen mit Friedrich Schiller und Cicero

Das Buch „So kommen Sie auf den Punkt“

- Tipps und Tricks von Salomo & Co.
- Ausschließlich Originalzitate mit exakten Quellenangaben
- Erläuterungen mit Beispielen und Hilfen für die Praxis

Sie müssen eine Präsentation halten. Oder sich im Meeting zu Wort melden. Oder im Gespräch überzeugen. Und Ihre Zuhörer? Die wollen — wie Schiller — nur eines wissen: „Was ist der langen Rede kurzer Sinn?“

Salomo & Co. helfen Ihnen, sich auf das Wichtigste zu fokussieren. Und damit Sie sich wirklich kurz fassen, erhalten Sie zum Buch eine Sanduhr. Die gibt Ihnen — maximal 10 Sekunden.



Kurz, klar und konkret kommunizieren

Was Zuhörer gar nicht mögen: Wenn Sie um den heißen Brei herumreden und nicht sagen, wofür Sie stehen. Das wusste schon Gottfried Benn. Also, raus mit der Sprache, und zwar schnell! Wenn wir schon dabei sind, hier ein weiterer Meistertrick. Von Alfred Polgar und nicht nur von ihm wissen wir: Es kommt auf das

Ergebnis an. Nicht auf die Anstrengungen oder Mühen. Sondern nur darauf, ob das Ergebnis stimmt oder nicht. Das gilt jedenfalls für Kunden, Chefs, ach, für jeden. So, zwei Tricks haben Sie jetzt schon kennengelernt. Die Erläuterungen dazu und weitere fünf Tricks finden Sie in dem Buch.

Das Buch „So kommen Sie auf den Punkt“ (Hardcover, ISBN 978-3-945788-21-9) kann für 19,95 Euro bestellt werden:

- von Privatpersonen bei Amazon
- von Buchhändlern bei Umbreit oder Libri.

Gerne steht Ihnen der Autor für Fragen oder Interviews zur Verfügung.

Edition Meistertricks

Salomo, Maria Stuart, Robert Bosch: Seit Tausenden von Jahren lehren die Meister das richtige Schreiben, Reden und Managen. Ein Wissensschatz, der in Bibliotheken verstaubt. Die wichtigsten Tipps und Tricks hat die Edition Meistertricks für Sie recherchiert, systematisiert und auf die heutige Zeit übertragen.

Ob Führungskraft oder Sekretärin, Student oder Bücherwurm: Profitieren Sie von den einfachen und schnell anwendbaren Tricks!

Der Autor

Dr. Ralf Lengen ist langjähriger Unternehmer und Agenturinhaber sowie Doktor der Philosophie. Schon seit Schulzeiten studiert er die Meister der Geistesgeschichte. Seine Dissertation hat er über Aristoteles geschrieben. Lieblingsmeister des Autors ist aber Salomo, der für weises und zugleich ethisches Handeln steht.

Die Tricks der Meister präsentiert Dr. Lengen nicht nur in Publikationen, sondern auch in Seminaren.

Die Meister im Netz

Auf www.meistertricks.de finden Sie weitere Tricks dieser und vieler anderer Meister sowie Informationen zu Publikationen und Seminaren.

Sie möchten Neuigkeiten als Erster erfahren? Dann abonnieren Sie unseren **Newsletter** oder folgen Sie unseren Social-Media-Kanälen: **Facebook** und **Twitter**.

Seinem Lieblingsmeister Salomo widmet der Autor ein eigenes Portal: www.salomo.de.

Ein Auszug: Kapitel 6 „Kosten“

6 Kosten

„Mit scharfem Blick nach Kennerweise / Seh ich zunächst mal nach dem Preise.“

Wilhelm Busch



Original-Zitat

Zusammenfassende Frage

Porträt nach historischer Vorlage

6 Kosten

Wie TEUER ist es?

Der Zuhörer ist immer an den Kosten interessiert. Benennen Sie diese Kosten! Warten Sie damit nicht bis zum Schluss, auch wenn es einige Verkaufsstrategen anders empfehlen (in der meiner Meinung nach meist vergeblichen Hoffnung, skeptische Zuhörer umstimmen zu können).

Warum? Das will ich Ihnen an einem einfachen Beispiel erklären. Was machen Sie, wenn Sie in ein Geschäft gehen und Ihnen ein Kleidungsstück gefällt? Probieren Sie es sogleich an? Ich sage Ihnen, was ich mache (und nicht nur ich): Ich schaue zuerst auf das Preisschild.

Denn wenn der Preis mein Budget sprengt, dann kann das gute Stück noch so interessant sein, ich werde es nicht kaufen. Auch die besten Argumente eines Verkäufers könnten mich nicht dazu bewegen.

So geht es vielen, wenn nicht allen Menschen, nicht nur beim Kaufen von Kleidung. Der Preis ist ein Ausschlusskriterium. Wenn Sie ihn als

42

Verkäufer früh nennen, werden Sie vielleicht den einen oder anderen Zuhörer verlieren. Doch früher oder später hätten Sie ihn sowieso verloren. Dann lieber gleich klare Fakten schaffen. So können beide Seiten überlegen, ob ein weiteres Gespräch noch sinnvoll ist. Wenn sich das Gegenteil herausstellen sollte, dann war es das eben, und Käufer und Verkäufer investieren nicht weiter vergeblich Zeit.

Was ich Ihnen jedoch nicht empfehlen kann: dass Sie die Kosten als allererstes erwähnen und über den Nutzen überhaupt nicht sprechen. Verbleiben wir so: Sprechen Sie zunächst über den Nutzen, aber kommen Sie bald auf die Kosten zu sprechen.

Weisen Sie nach, dass die Kosten eine gute Investition sind, also durch den Nutzen mehr als aufgewogen werden. Dann haben Sie gute Chancen, Ihren Zuhörer zu gewinnen.

Wir alle – auch Ihre Zuhörer – wissen: Alles hat seinen Preis. Nennen Sie ihn!

43

Porträt des jeweiligen Meisters als zusätzliche Orientierung

Erläuterung mit Tipps für die Praxis

6 Kosten

Beispiele

- „Die Maschine kostet 6.300 Euro.“
- „Wir müssen einmalig 5.200 Euro investieren und dann jährlich 2.400 Euro.“
- „Um unsere Anlage reibungslos auf die neuen Anforderungen umzustellen, müssen wir mit mindestens 20 Personentagen rechnen.“
- „Wir können das Projekt in der Tat, wie von Ihnen gewünscht, noch einen Monat früher abschließen. Das führt allerdings zu Melukosten in Höhe von fünf Prozent.“
- „Wir müssen 40.000 Euro in die Hand nehmen. Die haben wir in einem Jahr wieder eingespielt.“

44

Wilhelm Busch

Er hatte darunter zu leiden, dass Menschen vor Kosten zurückschrecken: Wilhelm Busch (1832–1908) sah nach seinem Kunststudium zunächst keine Perspektive und erwog, nach Brasilien auszuwandern, um dort Bienen zu züchten. „Leicht kommt man an das Duermalen, / Doch schwer an Leute, die's bezahlen“, schrieb er später (Maler Klecksel, Kapitel 5).

Der Durchbruch kam 1865 mit „Max und Moritz“. Geldsorgen hatte er keine mehr, doch Geld blieb für ihn ein wichtiges Thema: „Der Gedanke macht ihn blass, / Wenn er fragt: Was kostet das?“ (Plisch und Plum, Kapitel 3); „Froh schlägt das Herz im Reisekittel, / Vorausgesetzt, man hat die Mittel.“ (Maler Klecksel, Kapitel 3); „Noch seine tote Hand hielt krampfhaft den Geldbeutel fest.“ (Aphorismen)

45

Kapitelangabe

Beispiele, die zeigen, wie man in weniger als 10 Sekunden auf den Punkt kommen kann.

Biographie des jeweiligen Meisters, mit Bezug auf Umsetzung des eigenen Tricks