

# Die Apologetik

**Ein kurzer, allerdings sehr wertvoller Denkanstoss!**

Dieses Werk nimmt weder Wertungen in irgend einer Art und Weise bezüglich Rasse, Religion, Hautfarbe, politischer Ausrichtung, persönlicher Befindlichkeiten oder sonstiger Differenzierungsmerkmale vor, noch werden garantiert eintretende Ergebnisse versprochen. Auch die verwendeten Bezeichnungen wie Kunde, Klient oder Mandant sind nicht gleichbedeutend mit einem tatsächlich bestehenden Lieferantenverhältnis. Der Einfachheit sowie des Verständnisses wegen wurde auf eine dauerhafte Differenzierung verzichtet, gemeint sind jedoch stets sämtliche Bezeichnungen der Geschlechter. Diese kurz gehaltene Ausarbeitung richtet sich an Interessierte der dargestellten Themen. Das Befassen mit den dargestellten Inhalten geschieht vollkommen freiwillig und unterliegt keinerlei Zwang.

# Vorsicht Lerneffekt!

## **Umsatzkiller:**

### **Daran scheitern die meisten umsatzverantwortlichen Consultants!**

Innerhalb einer Verhandlung will der Eine, was der Andere hat. Oder beide wollen das, was keiner von ihnen besitzt. In Verkaufsgesprächen wird ein ganz ähnliches Ziel verfolgt:

### **Der Tausch von Dienstleistung gegen Geld.**

Eine klare Abgrenzung zwischen Verhandlung und Verkauf gibt es nicht, sie ist ineinander fließend zu verstehen. In beiden Fällen geht es darum, den jeweils Anderen zu überzeugen und zu einer Handlung zu bewegen. Daher ist eine Kombination der beiden Disziplinen eine wirkungsvolle Vorgehensweise, um das Gesprächs- oder Überzeugungsziel zu erreichen.

Sehen wir uns dazu ein Beispiel aus der Antike, der griechischen Redekunst an. Hier sehen wir Redeas,



REDEAS

er hat lange und intensiv über die Präsentation seiner Absicht nachgedacht. Das Durchsetzen seines Anliegens ist ihm sehr wichtig und so äussert er seinen Vorschlag entsprechend. An dieser Stelle kommt sein Gesprächspartner Ablenos



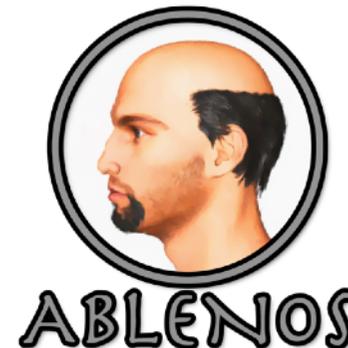
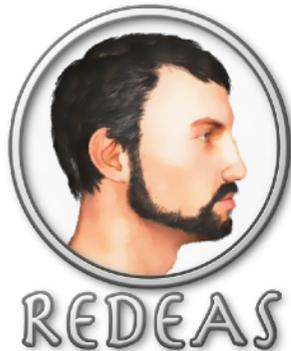
ABLENOS

ins Spiel und hört sich die Handlungsaufforderung von Redeas an. Doch entgegen der Erwartung lehnt Ablenos dieses Bestreben ab und lässt sich nicht wie beabsichtigt überzeugen.

Da Redeas sehr viel Engagement und Überlegung in seinen Vorschlag eingebracht hat und dieser ihm sehr wichtig ist, verteidigt er ihn und erschafft so die Chance, Ablenos doch noch von seinem Bestreben zu überzeugen. Auffallend an diesem Ablauf ist, dass Redeas davon absieht, seinen vorgebrachten Vorschlag für ein anderes, vielleicht weniger durchdachtes Angebot zu opfern und sein Ansinnen nicht variiert.

### Was ist also die Apologetik?

Im klassischen Verhältnis von Rede und Gegenrede stellt die Apologetik die Verteidigungsrede dar, um die im Vorfeld eingebrachten Inhalte zu schützen, damit diese nicht durch verbale Angriffe zunichte gemacht werden.



Was an dieser Stelle und innerhalb der Situation mit Redeas und Ablenos vollkommen klar und einleuchtend klingt, wird innerhalb der Praxis des Arbeitsalltags leider oftmals missachtet, was zu schmerzlichen Misserfolgen führt.

### **Übertragen auf die heutige Zeit stellt sich die Situation häufig wie folgt dar:**

Ein umsatzverantwortlicher Consultant führt eine lange und gründlich vorbereitete Präsentation oder ein entsprechendes Gespräch durch und erreicht den Punkt, an welchem es nicht weiterzugehen scheint. In einer Vielzahl der Fällen gelingt es den mit Verkauf beauftragten Beratern zwar, potenzielle Klienten zu interessieren, allerdings nicht, den gewünschten Preis auch durchzusetzen. So an diesem Punkt innerhalb eines Gesprächs der mögliche Auftraggeber ein einfaches

**„Das ist mir zu teuer!“**

ins Spiel bringt, ist eine hauptsächliche Reaktion darauf, den vorher kalkulierten Preis mit halbherzigen Versuchen wie „woran bemessen Sie das?“ zu retten oder diesen ganz einfach und im Sinne des Gesprächspartners *tatsächlich zu senken*.

## **Auf das Wesentliche reduziert...**

...wird die anfänglich angedachte, preisliche Forderung *gelöscht* und aufgrund einer einzelnen Aussage des Klienten durch einen niedrigeren Betrag ersetzt. Sollte das Gespräch hier enden, und das ist leider sehr oft der Fall, so war ein Grossteil der vorhergehenden Mühe umsonst.

Rufen wir uns den Aufwand ins Gedächtnis, der sich von Vorrecherche, erster Kontaktaufnahme bis hin zum Besuch in den Räumen des Gesprächspartners oder eines digitalen Meetings zuzüglich eines administrativen Aufwands erstreckt, so ist es nur verständlich, dass eine gewisse Verlustangst den Consultant dominiert.

**Allerdings ist es ebenso unverständlich**, dass diese Gespräche in völliger Unkenntnis einer wirkungsvollen Apologetik geführt werden, obwohl es von vornherein klar ist, dass dieser Punkt innerhalb eines jeden Überzeugungs-Gesprächs unausweichlich kommen wird.

Die Apologetik ist eines der wirksamsten Mittel, um das Gespräch aktiv zu lenken und damit zu dominieren.

**Der Aufwand, gekonnte Manöver zu erlernen und praxisgerecht in ein laufendes Gespräch einzubauen, ist minimal, gemessen an dem Schaden, welchen mangelnde Kenntnisse täglich verursachen.**

Das Zusammenspiel aus gekonnt unterbreitetem Vorschlag sowie einer wirkungsvollen Verteidigung ermöglicht die zielführende Überzeugung des jeweiligen Gesprächspartners. Wie muss also der Vorschlag aufbereitet sein, damit er sich mühelos wirkend verteidigen und auch zweckdienlich weiterführen lässt? Welche Art der Apologetik passt diesbezüglich entsprechend nahtlos, so dass Du die Gesprächsführung nicht nur behältst, sondern zusätzlich aktiv zu Deinen Gunsten steuern kannst?

Erliege nicht dem Glauben, es gäbe nur eine einzige Technik, die sich zur Apologetik eignet und auf alle Situationen anwenden lässt.

**Welche Manöver passen gut zusammen, lassen sich einfach oder sehr anspruchsvoll kombinieren?**

Diese Frage lässt sich so beantworten:

**Es kommt drauf an!**

Ganz ähnlich ist die Frage: „Soll ich Sahne nehmen?“ Es kommt darauf an, was serviert wird. Zu einem Erdbeerkuchen passt die Sahne, zu einer Pizza nicht.

Da eine wirkungsvolle Apologetik nur eine von zahlreichen Techniken ist, kommt es innerhalb der Gesprächsführung auf die Anforderungen sowie die verfügbaren Einsatzmöglichkeiten an. Abhängig von aktueller Situation, der Leistungsfähigkeit Deines Ansprechpartners, Deinem eigenen Können, zeitlichem Druck, variablen Zielstellungen und sonstiger Parameter, ermöglicht die Wissensdatenbank von exconse eine reichliche Auswahl der aktuell passenden Techniken. Die eigentliche, praktikable Wirkungsweise entsteht aus der individuellen Kombination unterschiedlicher Taktiken verschiedener Bereiche.

**Diese Bereiche und Themengebiete fließen in das Zusammensetzen Deiner individuellen Strategie mit ein:**



**10 Leistungstricks der Beeinflussungstechniken**



**20 Schlagfertigkeitsmanöver**



**10 Argumentationsstrukturen**



**10 Verhandlungstechniken**

Als Beispiel kommt für eine spezifische, aktuelle Situation der Trick Nr. 3, das Manöver Nr. 17, die Struktur Nr. 8 und die Technik Nr. 6 zum Einsatz. Auf diese Weise ergeben sich stets neue und spezifisch sehr anpassbare Gesprächstechniken für Dich, je nach aktuellem Bedarf und Zielstellung.

Die Inhalte der Wissensdatenbank in Kombination mit Deinem bisherigen Kenntnisstand erschaffen eine praxisgerechte Expertise, die von unschätzbarem Wert für Dich ist.

**Bezüglich des Wissens um Taktik und Manöver dieser Art, drängt sich nun eine sehr relevante Frage auf:**

Kannst Du dieses Wissen selbst unterrichten oder in Form von wertvoller Beratung für Deine Klienten weitergeben?



Sehe Dir dazu unbedingt die Bereiche Ausbildung zum Ghost Negotiator sowie die Tätigkeitsfelder Associate und Consigliere an.

Täglich verzweifeln Manager, Verkäufer, Verhandlungsführer und alle möglichen Verantwortlichen an Situationen, deren Lösung sie überfordert oder auf die sie ganz einfach selbst nicht kommen.

Bist Du der Tippgeber, der den sprichwörtlichen Knoten zum platzen und damit den Durchbruch bringt, wirst Du ein geschätzter, als auch unverzichtbarer Berater sein.

Doch Vorsicht, hier herrscht Anspruch, die Wissensdatenbank enthält keine Weisheiten aus Glückskekzen á la „Komme ins Handeln“, sondern durchdachte Taktiken und Manöver die Intellekt, Übung und ein hohes Mass an Kontemplation erfordern, um anwendungsstark innerhalb realer Situationen zu sein!

**Es herrscht ein bewusster Verzicht auf Glanz, jedoch den Fokus auf Substanz!**

Unterschätze als nicht die Inhalte der Wissensdatenbank und entscheide Dich für diesen Weg nur, wenn Dir Deine eigene Weiterbildung und der Ausbau Deiner Möglichkeiten ernst und wichtig ist.

**Wenn Du der Meinung bist, Deine Ausbildung sei teuer, so rechne Dir bitte aus, was Dich Deine Unwissenheit kosten wird.**

**Sehe Dir unbedingt den Abschlusstest auf [exconse.de](http://exconse.de) an!**