

# Inhalt

<b>Vorwort.....</b>	<b>13</b>
So reden Sie sich an die Spitze .....	13
<i>Darauf kommt es an .....</i>	<i>16</i>
<i>Sieben Fragen entscheiden, wie Sie dieses Buch lesen! .....</i>	<i>17</i>
<b>Sprache besser verstehen .....</b>	<b>19</b>
Einfach reden – einfach gut reden? .....	19
Sprache als interaktives Instrument .....	23
Mehr Bewusstsein für die eigene Sprache entwickeln.....	27
Bewusstes Wahrnehmen der eigenen Stimme .....	28
Was Sprache über Menschen verrät.....	31
Mehr Erfolg durch Wahrnehmung .....	34
<i>Was wir uns alle wünschen .....</i>	<i>39</i>
<b>Wertvolle Grundannahmen der Kommunikation .....</b>	<b>41</b>
<b>Sprache und Motivation .....</b>	<b>49</b>
Alles beginnt mit einem positiven Gefühl.....	49
29-mal Sprache als Selbstmotivation.....	55
<b>Sprache und Wirkung .....</b>	<b>58</b>
Wovon unsere Wirkung abhängt.....	58
Was Körpersprache bedeutet.....	60
Das »Wie« als Erfolgsfaktor.....	64
Auch der Inhalt zählt .....	69
Wortwörtliche Bedeutungen.....	70

<b>Sprache und Ziele .....</b>	<b>72</b>
Ihr Ziel bestimmt den Weg .....	72
<b>Mit Sprache optimal präsentieren.....</b>	<b>78</b>
Die Sprache der Sinne:	
Der wertvolle Zugang zum Gegenüber .....	78
Erkennen Sie den Wahrnehmungstyp? .....	83
Was Ihnen die Augen anderer Menschen verraten .....	83
Typgerecht reden: So kommen Sie schneller ans Ziel .....	87
Wie Sie typgerecht präsentieren .....	90
<i>Präsentationsstrategien für visuelle Menschen .....</i>	<i>92</i>
<i>Präsentationsstrategien für auditive Menschen.....</i>	<i>93</i>
<i>Präsentationsstrategien für kinästhetische Menschen.....</i>	<i>94</i>
Das Framing: So erzeugen Sie Erwartungen.....	95
Nutzen Sie ankündigende Überschriften .....	97
<i>Die Struktur der ankündigenden Überschriften .....</i>	<i>99</i>
Sagen Sie immer genau, was Sie wollen! .....	100
Fragen Sie sich einfach zum Erfolg.....	101
Wollen Sie Entscheidungen oder mehr Informationen? .....	106
Aussagen und Fragen »quittieren«.....	108
Die hohe Kunst des Zuhörens .....	112
Reframing: Die wertvolle Kunst des Umdeutens .....	113
26 wertvolle Umdeutungen .....	115
Auf Meinungsverschiedenheiten positiv reagieren.....	116
Das Zauberwörtchen »und« .....	119
Auf Einwände positiv reagieren.....	121
<i>Wirkungsvolle Antworten auf typische Einwände.....</i>	<i>124</i>
<i>Die Tiefenstrukturen der Sprache erkennen.....</i>	<i>129</i>
Informationen, Absichten und Grenzen hinterfragen .....	130
Unspezifische Sprache im Verkauf richtig nutzen.....	137
Intensivieren, personifizieren – dramatisieren Sie! .....	139
Magic Words – so wird Ihre Sprache wertvoll.....	143
Die Negation als Störfaktor .....	146
Souveränität statt Schlagfertigkeit .....	148
Verwenden Sie versteckte Botschaften .....	151
Arbeiten Sie mit versteckten Befehlen .....	153

<b>23-mal: Worauf achten Sie besonders?</b> .....	154
<b>Mit sieben Fragen schneller ans Verkaufsziel</b> .....	157
<b>41 goldene Spielregeln</b> .....	168
<b>99-mal: Trainieren Sie Ihren Wortschatz</b> .....	170
<b>Mehr Erfolg durch Power-Sprache</b> .....	181
Power-Sprache als Erfolgsinstrument .....	181
Was Power-Sprache auszeichnet .....	182
Wie Power-Sprache wirkt .....	187
Power-Sprache anwenden .....	189
Sagen Sie »und« statt »aber« .....	191
Sagen Sie »und« statt »trotzdem« .....	192
Sind Sie »dafür« oder »dagegen«? .....	193
Vermeiden Sie ein schroffes »Doch« .....	194
»Ehrlich gesagt« .....	195
Sagen Sie »so nicht« statt »nein« .....	195
Haben und sind Sie »schon« oder »erst«? .....	196
Streichen Sie »nur« und »bloß« .....	197
Das ist »falsch« .....	198
Sagen Sie »am« oder »um« statt »gegen« .....	199
»Haben Sie?« und »Hat es Ihnen?« .....	200
»Ab sofort werde ich« statt »Hätte ich bloß« .....	201
Wer ist »man«, und was heißt »es«? .....	202
»Ich werde bzw. möchte gerne« statt »Ich muss« .....	203
Was heißt schon »eigentlich«? .....	204
»Ich empfehle Ihnen« statt »Sie sollten bzw. müssen« ....	205
Die Alternative zu »Ich empfehle Ihnen« .....	206
Was sollen »kein« und »nicht«? .....	207
Typische Sonderformen von »nicht« .....	208
Nutzen Sie die »motivierende Negation« .....	209
Vom »Machen«, »Beschäftigen« und »Tun« .....	210
»Wann« und »wie« statt »ob« .....	211
»Sie« und »wir« statt »ich«, »ich«, »ich« .....	212

<i>Streichen Sie »nie«, »jeder«, »alle«, »immer« aus Ihrem Repertoire .....</i>	213
<i>Setzen Sie Zeichen mit »Wie gut?« statt »Wie?« .....</i>	214
<i>Power-Sprache im Überblick .....</i>	215
<i>Die Top-30-Killerphrasen .....</i>	217
<b>56 Erfolgsimpulse für den Weg an die Spitze.....</b>	218
<b>Anhang Ergebnisse und Lösungen .....</b>	229
Danksagung .....	251
Weiterführende Literatur .....	252