

Inhalt

Vorwort.....	13
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>
Sprache besser verstehen	19
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>
Wertvolle Grundannahmen der Kommunikation	41
Sprache und Motivation	49
Alles beginnt mit einem positiven Gefühl.....	49
29-mal Sprache als Selbstmotivation.....	55
Sprache und Wirkung	58
Wovon unsere Wirkung abhängt.....	58
Was Körpersprache bedeutet.....	60
Das »Wie« als Erfolgsfaktor.....	64
Auch der Inhalt zählt	69
Wortwörtliche Bedeutungen.....	70

Sprache und Ziele	72
Ihr Ziel bestimmt den Weg	72
Mit Sprache optimal präsentieren.....	78
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

23-mal: Worauf achten Sie besonders?	154
Mit sieben Fragen schneller ans Verkaufsziel	157
41 goldene Spielregeln	168
99-mal: Trainieren Sie Ihren Wortschatz	170
Mehr Erfolg durch Power-Sprache	181
Power-Sprache als Erfolgsinstrument	181
Was Power-Sprache auszeichnet.....	182
Wie Power-Sprache wirkt	187
Power-Sprache anwenden	189
<i>Sagen Sie »und« statt »aber«</i>	191
<i>Sagen Sie »und« statt »trotzdem«</i>	192
<i>Sind Sie »dafür« oder »dagegen«?</i>	193
<i>Vermeiden Sie ein schroffes »Doch«</i>	194
<i>»Ehrlich gesagt«</i>	195
<i>Sagen Sie »so nicht« statt »nein«</i>	195
<i>Haben und sind Sie »schon« oder »erst«?</i>	196
<i>Streichen Sie »nur« und »bloß«</i>	197
<i>Das ist »falsch«</i>	198
<i>Sagen Sie »am« oder »um« statt »gegen«</i>	199
<i>»Haben Sie?« und »Hat es Ihnen?«</i>	200
<i>»Ab sofort werde ich« statt »Hätte ich bloß«</i>	201
<i>Wer ist »man«, und was heißt »es«?</i>	202
<i>»Ich werde bzw. möchte gerne« statt »Ich muss«</i>	203
<i>Was heißt schon »eigentlich«?</i>	204
<i>»Ich empfehle Ihnen« statt »Sie sollten bzw. müssen«</i>	205
<i>Die Alternative zu »Ich empfehle Ihnen«</i>	206
<i>Was sollen »kein« und »nicht«?</i>	207
<i>Typische Sonderformen von »nicht«</i>	208
<i>Nutzen Sie die »motivierende Negation«</i>	209
<i>Vom »Machen«, »Beschäftigen« und »Tun«</i>	210
<i>»Wann« und »wie« statt »ob«</i>	211
<i>»Sie« und »wir« statt »ich«, »ich«, »ich«</i>	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
56 Erfolgsimpulse für den Weg an die Spitze.....	218
Anhang Ergebnisse und Lösungen	229
Danksagung	251
Weiterführende Literatur	252