
Inhalt

Teil 1: Überzeugen	11
Vorwort	12
Die häufigsten Fehler beim Überzeugen	13
... und bist du nicht willig, so brauch ich Gewalt!	14
Ein bisschen Manipulation kann doch nicht schaden!	16
Wir unterschätzen den Faktor Trägheit	17
So bereiten Sie sich richtig vor	21
Die Adressatenanalyse: Mit wem haben Sie es zu tun?	21
Die vier Komponenten der Überzeugungskraft	26
Was ist eigentlich ein Argument?	27
Was ist eigentlich ein Schluss?	29
Welche Argumente sind die besten?	29
Was Sie über Pull- und Push-Methoden wissen sollten	30
Push-Strategien: offensiv nach vorne	33
Zeigen Sie, welchen Nutzen Ihr Standpunkt bringt	33
Machen Sie auf die Folgen aufmerksam	36
Helfen Sie dem anderen, seine Ziele zu erreichen	39
Erfüllen Sie Anliegen des Adressaten	42
Halten Sie Werte und Prinzipien hoch	48
Berufen Sie sich auf Normen	50
Lassen Sie Daten und Fakten sprechen	53
Suchen Sie nach Implikationen	57
Wann empfiehlt sich welche Strategie?	62

Wie Sie Vertrauen und Glaubwürdigkeit aufbauen	65
Das Gegenseitigkeitsprinzip	65
Das Ähnlichkeitsprinzip	68
Das Ehrlichkeitsprinzip	71
Das Sinnprinzip	75
Das Glaubwürdigkeitsprinzip	79
Das Beteiligungsprinzip	85
Pull-Strategien: sanft, aber effektiv	87
Mit geschickten Fragen ans Ziel	87
Hineinzoomen: Der Präzisierungstrichter	92
Herauszoomen: Das Metaskop	93
Mit dem Analysefilter Situationen und Probleme beleuchten	94
Die Lösungsangel	97
Zweifel wecken mit Sokrates-Fragen	99
Wer überzeugen will, muss gut zuhören können	100
Nutzen Sie die Macht der Sprache	105
Literaturverzeichnis	109