

## Warum Sie dieses Buch lesen sollten

Kennen Sie die Situation, sich von Ihrem Gesprächspartner einfach nicht verstanden zu fühlen, obwohl Sie ihn vielleicht gut kennen und auch der Ansicht sind, dass Sie Ihre Position für den anderen völlig verständlich vertreten haben? Trotzdem reagiert der Partner so, dass Sie annehmen müssen, er habe Ihr Anliegen überhaupt nicht begriffen.

Kennen Sie die Situation, dass Sie bei einer Verhandlung gute, ja sogar die besseren Argumente als der andere haben und sich dennoch letzten Endes nicht durchsetzen?

Kennen Sie die Situation, dass Sie sich von einem anderen – trotz Ihrer Einwände – über den Tisch gezogen fühlen?

Kennen Sie die Situation, dass Sie Rede und Antwort stehen und zu viel von sich preisgeben, obwohl Sie genau merken, dass der andere Sie einfach aushorchen will?

Kennen Sie die Situation, dass jemand Sie beleidigt, ja bloßstellt und Ihnen die richtigen Worte im rechten Moment einfach nicht einfallen wollen?

Kennen Sie die Situation, dass Sie jemanden gleich von Beginn an sympathisch finden und Sie daher gewillt sind, ohne lange nachzudenken das zu tun, was diese Person von Ihnen will?

Kennen Sie die Situation, dass Sie Redner erleben, die Sie mit ihren Inhalten mitreißen und Sie auch all diese sprachlichen Mittel und stilistischen Elemente kennenlernen wollen, um selbst so erfolgreich das Publikum gewinnen zu können?

Ja? Dann sollten Sie dieses Buch lesen und die Taktiken, die darin erklärt werden, üben, sodass Sie im rechten Moment die richtige Antwort geben, den richtigen Trick anwenden und Ihr Gegenüber damit verblüffen können!

Dieses Buch zeigt Ihnen, warum wir oft, auch wenn wir vermeintlich die gleiche Sprache sprechen, aneinander vorbeireden. Wir alle sprechen nämlich in einem oder zwei dominanten Repräsentationssystemen, sprich Sinnessystemen. Darin verarbeiten wir Informationen, rufen sie wieder ab und handeln auch danach. Eine ähnliche Sprache bzw. Handlungsweise erwarten wir auch von unserem Gegenüber.

Dies kann aber nur dann der Fall sein, wenn der andere in dem gleichen Repräsentationssystem agiert. Wenn nicht, sind Missverständnisse unausweichlich. Wie oft hört man doch im Bekanntenkreis oder glaubt es selbst auch, dass einen der Partner nicht verstehe, dass man aneinander vorbeiredet, aneinander vorbeihandelt! Wenn man dann genauer nachfragt und hinhört, merkt man, dass es sich nicht um gravierende Probleme handelt, sondern dass die beiden Personen eben in unterschiedlichen Repräsentationssystemen agieren!

Lernen Sie, die geistigen Filtersysteme Ihres Gegenübers zu eruieren, um Ihren Gesprächspartner durchschauen und zu ihm eine geistige sowie emotionale Brücke schlagen zu können!

Finden Sie heraus, wer die Entscheider auf der gegenüberliegenden Seite sind, und schneiden Sie Ihr Produkt, Ihre Dienstleistung auf deren Erwartungen zu, um auf größere Akzeptanz zu stoßen und sinnlosen, langwierigen Verhandlungen aus dem Wege zu gehen!

Seien Sie bei Verhandlungen kreativ und erweitern Sie den „Verhandlungskuchen“ (ein über den einzelnen Verhandlungsgegenstand hinausgehendes Verhandlungspaket), um durch wechselseitiges Geben und Nehmen zur bestmöglichen Lösung zu kommen!

Lernen Sie unterschiedliche Methoden der Einwandbehandlung und verschiedene Verhandlungsmanöver kennen, durch die Sie Ihren Gesprächspartner auf Ihre Seite ziehen bzw. ihn zu bestimmten Handlungen (ver-)führen können!

Bringen Sie Menschen dazu, ohne vorherige Überlegungen anzustellen, das zu tun, was Sie von ihnen wollen!

Durch wirksame Gesprächsstrategien und geschickt eingesetzte Ablenkungsmanöver lenken Sie Verhandlungen zu Ihren Gunsten!

Wehren Sie schlagfertig Gemeinheiten und Anschuldigungen ab und haben Sie dadurch die Lacher letztlich auf Ihrer Seite!

Erkennen Sie Tricks, die sich hinter scheinbar harmlosen Fragen verbergen, und erlernen Sie Strategien, um unangenehme Fragen abzuwehren!

Kommen Sie durch den Einsatz der „Powersprache“ rascher an Ihr Ziel, überspringen Sie Barrieren bei Ihrem Gesprächspartner durch das Auslösen von positiven Vorstellungen und Assoziationen!

Verwenden Sie in Zukunft in Ihren Reden und Vorträgen die der Sprache inhärenten Werkzeuge bewusst, um Ihre Inhalte und Botschaften in den Köpfen Ihrer Zuhörer nachhaltig zu verankern. Bedenken Sie: Dichter werden vielleicht geboren, aber Redner werden gemacht! Rhetorik ist eine erlernbare Fähigkeit, über die auch Sie verfügen können. Führen Sie Ihr Publikum durch Ihre Vorträge in Ihre Gedankenwelt ein, verführen Sie es zur Akzeptanz Ihrer Aussagen, kurz gesagt, berühren, bewegen, begeistern Sie es!