

Inhalt

Vorwort von Dr. Arno Balzer	11
Einführung	13
Kapitel 1: Nehmen Sie Ihre Stärken in den Fokus – werden Sie sich Ihrer selbst bewusst	17
Die Stärkeformel Talent, Wissen, Können – und die magische Zahl für jede Spitzenleistung!	21
Entdecken Sie Ihre Stärken – kommen Sie Ihrer Einzigartigkeit auf die Spur!	30
Leben Sie Ihre Stärken – wie Sie Ihre Potenziale optimal entfalten!	37
Kapitel 2: Kreisen Sie Ihr Ziel ein – was wollen Sie wirklich erreichen?	45
Haben Sie Visionen? – Es geht auch ohne Arzt	48
Was ist Ihr persönliches Fundament? – Ihre Werte und Grundsätze	54
Legen Sie Ihr Ziel fest – was wollen Sie konkret bis wann erreichen?	58
Wer viel will, muss investieren – welchen Preis sind Sie bereit zu zahlen?	64
Sie kennen Ihr Ziel – wer kann Ihnen helfen?	67
Machen Sie Ihr Ziel zu Ihrem wichtigsten Projekt	69
Kapitel 3: Vermarkten Sie sich – nutzen Sie die Techniken der Markenführung	79
Die Marke als einzigartiger Werttreiber – die vier Markenzeichen	84
Positionieren Sie sich – was macht Sie unverwechselbar und wertvoll?	92

Ihre Markierung – wie Sie einen Anker im Kopf der Meinungsbildner werfen	100
Ihre Kommunikation – senden Sie durchgängige Botschaften! ...	103
Ihr Auftritt – auf welchen Bühnen sollten Sie glänzen?	110
Ihre Markenstrategie – welche Maßnahmen Sie Ihrem Ziel näher bringen	121

Kapitel 4: Beachten Sie kritische Erfolgsfaktoren – verwandeln Sie Hindernisse in Sprungbretter!	125
Die Spielregeln der Macht – wer Chinesisch spricht, ist noch kein Chinese	127
Seien Sie wachsam – wo lauern die größten Gefahren?	143
Werden Sie aktiv – spielen Sie Ihr eigenes Spiel!	152
Hakenschlagen ist erlaubt – die Bedeutung von Plan B	160

Kapitel 5: Moderieren Sie den Wandel – souverän und humorvoll	165
Bereiten Sie Entscheidungen strategisch vor – diese fallen eher als Sie denken	170
Gehen Sie Konflikte frühzeitig an – Gruppen moderieren und managen	184
Integrieren Sie gegenläufige Strömungen – Lachen nicht vergessen	194
Lernen Sie mit Niederlagen umzugehen – Gewinner stehen wieder auf	197

Kapitel 6: Gestalten Sie Ihr Erfolgsnetzwerk – nur die richtigen Beziehungen bringen Sie ans Ziel!	203
Wer sind die Meinungsbildner? – So gewinnen Sie Multiplikatoren	206
Vom ersten Kontakt zur guten Geschäftsbeziehung – bleiben Sie dran!	219
Erzeugen Sie einen Kulturwandel – ziehen Sie andere Frauen mit nach oben!	233
Netzwerke der Macht – diese Kontakte sind Gold wert	238

Kapitel 7: Gehen Sie in Aktion – tun Sie das Richtige richtig und zwar sofort!	245
Ihr Maßnahmenplan – was, wie, wann, womit, mit wem	246
Hilfen zur Umsetzung – Mutmacher zum Schluss	251
Dank	263
Dank von Andrea Och	264
Literaturverzeichnis	267