

Teil I Eine kurze Einführung in die Welt der Überzeugung

Eine kurze Einführung in die Welt der Überzeugung	3
1 Um was es geht	3
2 Wie ein kleiner Junge am ersten Verkaufsauftrag scheiterte	4
3 Was Überzeugen mit Ihrem Leben zu tun hat	6
4 Warum Ursula Wyss die Wahlen zur Stadtpräsidentin verlor	6
5 Braucht man das wirklich? Wirklich?	9
6 Was ein Taschenmesser mit Überzeugen zu tun hat	10
7 Die 4 Phasen der Überzeugung	11

Teil II Die Grundlagen der Überzeugung

Tipp 1: Haltung	17
1 Um was es geht	18
2 Was Picasso anders machte als van Gogh	18
3 Wie ein 18-jähriger Jamaikaner nur knapp der Todesstrafe entran	20
4 Was man nicht sagt, existiert nicht	21
	XI

XII Inhaltsverzeichnis

5	Träume müssen ausgesprochen werden	22
6	Die Erkenntnis: Stehen Sie zu Ihren Anliegen und vertreten Sie diese	27
Tip 2: Wellenlänge		29
1	Um was es geht	30
2	Wie sich Hillary Clinton die Präsidentschaft verbaute	30
3	Wie wir einen Kunden erst verloren und dann wiedergewannen	31
4	Wie mich Sir Frank überzeugte, ihm unsere Firma zu verkaufen	34
5	Sie finden (fast) immer eine Gemeinsamkeit – suchen Sie weiter	37
6	Verleugnen Sie sich nicht	39
7	Die Erkenntnis: Die richtige Wellenlänge ist genauso wichtig wie gute Argumente	40
Tip 3: Profiling		43
1	Um was es geht	44
2	Warum man Oprah Winfrey keine teure Tasche verkaufen wollte	45
3	Wie Sie mit 4 Aspekten ein aussagekräftiges Profil erstellen können	46
4	Profiling eines europäischen Fürstenhauses	46
5	Die Erkenntnis: Versetzen Sie sich in die andere Person	48
Tip 4: Mission Control		51
1	Um was es geht	52
2	Wenn Ihr Chef Ihre Arbeit nicht wertschätzt	53
3	Wie mich Nestlé überrumpelte	54
4	Wie Sie den Kompass ins Spiel bringen	61
5	Wie mich ein Konzernchef aus der Fassung brachte	64
6	Die Erkenntnis: Mission Control ist der Kompass zum Erfolg	66
Tip 5: Schlüsselversprechen		69
1	Um was es geht	70
2	Nutzen Sie das Bild der Waage	70

3 Welche Schlüsselversprechen die Entscheidungs-Waage kippen können	72
4 Über Barrieren: Der hässliche VW Käfer	74
5 Über Werte: Kraftvoller Treiber bei Entscheidungen	76
6 Wie Sie mit 60 einen Job finden	79
7 Die Erkenntnis: Mit drei Schlüsselversprechen ins Schwarze treffen	83

Tipp 6: Touchpoints 85

1 Um was es geht	86
2 Wie ein Start-up-Unternehmer seine Zweifler überzeugte	88
3 Wie wir aus einem Großbanken-Pitch eine Kampagne machten	93
4 Wie Flippern Ihnen im Alltag helfen kann	95
5 Wie die Zeugen Jehovas erfolgreich flippern	96
6 Die Erkenntnis: Es ist eine Kampagne – nicht nur ein Pitch	97

Tipp 7: Der Pitch 99

1 Um was es geht	100
2 Wie die Gewinnformel lautet	101
3 Wie ein Pitch für WWF aussehen könnte	103
4 Die Erkenntnis: Bringen Sie es auf den Punkt	105

Teil III Überzeugen in Aktion

Tipp 8: Storytelling 109

1 Um was es geht	109
2 Wie ich vor Langeweile fast vom Stuhl gefallen bin	110
3 Geschichten aus der Welt des Geschichtenerzählens	112
4 Die Grimm-Technik und wie sie funktioniert	120
5 Die Erkenntnis: Es sind Geschichten, die bleiben, nicht Argumente	123

Tipp 9: Überraschen Sie	125
1 Um was es geht	125
2 Die Blase zum Platzen bringen	126
3 Warum Überraschungen Aufmerksamkeit auslösen	128
4 Geschichten mit überraschenden Momenten	129
5 Die Erkenntnis: Überraschen Sie – so werden Sie (wieder) gehört	137
Tipp 10: Einfachheit	141
1 Um was es geht	141
2 Wie ein Redner seine Zuhörer verlor	142
3 Gibt es Dinge, die man nicht vereinfachen kann?	144
4 Die Erkenntnis: KISS – Keep It Simple and Stupid	145
Tipp 11: Gegenseitigkeit	147
1 Um was es geht	147
2 Was ich von einer Bündner Bergbäuerin gelernt habe	148
3 Bringt ein Mini-Nähset wirklich mehr Spenden?	149
4 Wie 1 Kilo Pralinés verschlossene Türen öffneten	152
5 Wie die Pharmabranche mit Geschenken die Ärzte manipuliert	154
6 Die Erkenntnis: Wenn Sie etwas geben, erhalten Sie etwas zurück	155
Tipp 12: Auswahl	157
1 Um was es geht	157
2 Die Panik vor einem Ja	158
3 Laut, leise oder medium	159
4 Alternativen sind gut fürs Geschäft	159
5 Wie Sie Ihren Chef mit drei Optionen überzeugen	160
6 Die Erkenntnis: Ermöglichen Sie eine Auswahl	161
Epilog und Management Summary	163
Die 12 Tipps als Übersicht	165
Wem ich danken möchte	169