

Werner Knigge

# Wer wirkt, gewinnt!

Persönliche Potenziale entdecken  
und entwickeln



Beltz Verlag • Weinheim, Basel, Berlin

# Inhaltsverzeichnis

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Vorwort</b> .....  | <b>9</b>  |
| <b>Wirkung. Kompetenz der Kompetenzen</b> .....                                   | <b>11</b> |
| <b>Über den Umgang mit der Zeit.</b>  |           |
| <b>Zeitdruck und bewusstes Sein</b> .....   | <b>14</b> |
| Das auslösende Ereignis.....  | 14        |
| Zeitgewinn durch Lösungsorientierung.....   | 15        |
| Zielstrebigkeit beginnt mit einem Ziel.....                                       | 18        |
| <b>Die Bedeutung der Energie.</b>   |           |
| <b>Der Multiplikator in dieser Gleichung</b> .....                                | <b>22</b> |
| Das Fest der Sinne.....   | 22        |
| Energie, der steuerbare Faktor.....   | 23        |
| <br>Die sieben Strategien, einen hohen Energielevel<br>zu erreichen und zu halten |           |
| <b>Unabhängigkeit von fremden Energiequellen.</b>                                 |           |
| <b>Verlorene Erkenntnisse wiederfinden</b> .....                                  | <b>28</b> |
| Urlaubserkenntnisse.....  | 28        |
| Motive und Bedürfnisse.....   | 29        |
| <b>Die Bereitschaft zur Veränderung.</b>  |           |
| <b>Erfolg liegt außerhalb der Gewohnheit</b> .....                                | <b>36</b> |
| Die Genialität des Kleinkindes.....   | 36        |
| Gewohnheiten und Veränderungen.....   | 37        |

**Das Steuerungsinstrument des Anspruchs.**

|  |    |
|--|----|
| <b>Energiespender mit erwünschter Nebenwirkung</b> ..... | 43 |
| Michael Jordan, der Überflieger.....                     | 43 |
| Anspruch und Wirkung.....                                | 44 |

**Chancen und Möglichkeiten.**

|  |    |
|--|----|
| <b>In China ein und dasselbe</b> ..... | 49 |
| Dünger auf die richtigen Pflanzen..... | 49 |
| Probleme oder Möglichkeiten.....       | 50 |

**Umgang mit Energieräubern.**

|  |    |
|--|----|
| <b>Fahren mit angezogener oder gelöster Handbremse</b> ..... | 55 |
| Ein Schatten mit Folgen.....                                 | 55 |
| Energieverluste vermeiden.....                               | 56 |

**In Bestform an den Start.**

|  |    |
|--|----|
| <b>Kleiner Unterschied mit großem Ergebnis</b> ..... | 67 |
| Das entscheidende Spiel.....                         | 67 |
| Die Steuerung des Erregungsniveaus.....              | 68 |

**Energie in Handeln umsetzen.**

|  |    |
|--|----|
| <b>Eine Aneinanderreihung von Chancen und Möglichkeiten</b> .... | 73 |
| Das kleine rothaarige Mädchen (frei nach Peanuts). . . . .       | 73 |
| Wirkung benötigt Aktivität.....                                  | 74 |

**Die soziale Kompetenz entscheidet über die Effektivität**

|   |    |
|---|----|
| <b>der Wirkung. Die Bedeutung des Wie</b> .....           | 79 |
| Die <b>Formel</b> für die <b>menschliche</b> Wirkung..... | 79 |

Die sieben sozialen Kompetenzen, um den Wirkungsgrad zu erhöhen

**Die Objektivität der Wahrnehmung.**

|   |    |
|---|----|
| <b>Womit alles beginnt</b> .....        | 82 |
| Auch Autoverkäufer sind Menschen.....   | 82 |
| Mit der Wahrnehmung fängt alles an..... | 83 |
| Die Dominanz des ersten Eindrucks.....  | 88 |

## **Empathie, die Fähigkeit, sich in den anderen hineinzuversetzen.**

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Wer wirken will, muss fühlen (können).....</b>                  | <b>89</b> |
| Ein Mann mit Menschenkenntnis.....                                 | 89        |
| Wer Menschen bewegen will, muss sich für sie<br>interessieren..... | 90        |

## **Wertschätzung, das Eingangstor zu jedem Menschen.**

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Das dominante Bedürfnis in unserer Gesellschaft.....</b> | <b>95</b> |
| Die unvergessene Dame an der Rezeption.....                 | 95        |
| Die Wirkung von Wertschätzung.....                          | 96        |

## **Das Beherrschen der Beziehungsebene.**

|   |            |
|---|------------|
| <b>Die Größe des Eisbergs unter der Wasseroberfläche.....</b> | <b>101</b> |
| Die zusätzliche Arbeitskraft.....                             | 101        |
| Die verschiedenen Seiten einer Nachricht.....                 | 102        |

## **Die Kompetenz, Kritik zu üben und anzunehmen.**

|  |            |
|--|------------|
| <b>Chancen zum Wachstum.....</b>         | <b>106</b> |
| Das schief gelaufene Kritikgespräch..... | 106        |
| Richtig kritisieren.....                 | 107        |
| Umgang mit erhaltener Kritik.....        | 110        |

## **Merkwürdige und sinnvolle Kommunikation.**

|   |            |
|---|------------|
| <b>Was wirklich ankommt.....</b>              | <b>112</b> |
| Der langweilige Professor.....                | 112        |
| »Merk-würdig« und »sinn-voll« überzeugen..... | 113        |

## **Verbindlichkeit für wachsende Beziehungen.**

|   |            |
|---|------------|
| <b>Die Basis für langfristige Erfolgsgeschichten.....</b> | <b>118</b> |
| Präsentation mit Hindernissen.....                        | 118        |
| Einwandbehandlung, der letzte Schritt zur Vereinbarung .. | 119        |

|                         |            |
|-------------------------|------------|
| <b>Schlusswort.....</b> | <b>124</b> |
|-------------------------|------------|

|                      |            |
|----------------------|------------|
| <b>Lösungen.....</b> | <b>125</b> |
|----------------------|------------|