

Elaina Zuker

Einflussnahme - Die sieben Wege zum Erfolg
Kommunikation und Managementpraxis

Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur deutschen Ausgabe	13
Vorwort	15
Danksagung	19
Teil 1	
Sie können mehr Einfluss nehmen, als Sie denken	23
1. Beeinflussung - bekommen, was Sie wollen ..	26
- Was bewegt Sie selbst?	27
- Einflussübung 1: Was beeinflusst Sie?	27
Einflussübung 2: Checkliste der Einflussfaktoren	29
Einflussübung 3: Sie als Beeinflusser	30
- Eine neue Definition von Einfluss	31
- Die sanfte Kunst	35
- Einflussübung 4: Was bedeutet Ihnen Einflussnahme	36
Konsensfindung - Eine Strategie mit zwei Gewinnern	38
- Die Technik der Beeinflussung	39
Motivationen entdecken	40
- Verschiedene Beeinflusser-Typen	41
- Beeinflussungsmuster	41
2. So formulieren Sie Ihre persönlichen Einflussziele.	44
Einflussübung 5: Ein Konzept für persönliche Zielsetzungen	44
Einflussübung 6: So entwerfen Sie Ihren persönlichen Einfluss-Aktionsplan	53
3. Einflussnahme im Zeitalter des Wandels.	56

-	Einflusssszenario 1: Zurückweisungen am Arbeitsplatz	56
	Die Herausforderung, dem Zeitalter des Wandels gerecht zu werden.	57
	Konkurrenz - eine angespannte Atmosphäre.	58
-	Technologie - Gefahr der Entpersonalisierung	60
	Information - bekommen, was Sie brauchen.	60
-	Gewandelte Erwartungen der Mitarbeiter erfordern neue Managementnormen.	61
	Einflusssszenario 2: Tausche strengen Arbeitgeber gegen motivierenden Teamchef.	62
-	Innovation - von uns wird mehr Kreativität erwartet.	63
-	Organisationsstruktur - die Arbeitsweise verändern.	63
-	Mit Gefühl arbeiten	67
-	Vorwärtskommen im Zeitalter der Wandels.	68
	Einflussübung 7: Ihre eigene Organisation.	70
	Einflussübung 8: Trends am Arbeitsplatz von heute.	71
4.	Ihren persönlichen Beeinflussungsstil entdecken.	77
-	Einflussübung 9: Vorläufiges Verhaltensprofil	77
	Einflussübung 10: Eine Bestandsaufnahme Ihrer Beeinflussungsstile.	79
	Einflussübung 11: Das Fitnesscenter.	85
	Teil 2	
	Die ersten sechs Wege werden aufgezeigt	89
5.	Weg Nr. 1:	
	Der beeindruckend-analytische Stil.	91
-	Die verstandeszentrierte Methode.	91
	Die Sache auf den Punkt bringen.	91
	Hören auf «beeindruckende» Wortwahl.	93
-	Beeindrucken: ein Beispiel.	93
-	Einflussübung 12: Der beeindruckende Stil.	95

Inhaltsverzeichnis

6. Weg Nr.2:	
Der pragmatisch-autoritäre Stil	98
- Die «Überzeugen-durch-Autorität»-Methode	98
- Wenn Sie die Oberhand haben	99
Hören auf «pragmatische» Wörter	100
Pragmatismus: ein Beispiel	100
- Einflussübung 13: Der pragmatische Stil	100
7. Weg Nr.3: Der beharrlich-konservative Stil _____	104
Die Methode des einzig wahren Weges	104
Das Erprobte zählt	104
- Hören auf «konservative» Wörter	105
Konservatismus: ein Beispiel	106
- Einflussübung 14: Der konservative Stil	107
8. Weg Nr.4: Der einfühlsam-unterstützende Stil. HO	
Die «einfühlsame» Methode	HO
- Erfolg durch Einfühlungsvermögen	111
Die richtige persönliche Note	112
Ausschau halten nach Einfühlsamen	113
- Wann Einfühlungsvermögen wirkt	114
Einflusszenario 3:	
Der Prototyp eines Einfühlsamen	114
- Wann Einfühlungsvermögen nicht wirkt	117
Wie Sie einfühlsamer werden können	118
Gut zusammenarbeiten mit Einfühlsamen	118
- Einflusszenario 4: Der Weg ist das Ziel	119
Hören auf «einfühlsame» Wörter	120
- Einfühlen: ein Beispiel	120
- Einflussübung 15: Der einfühlsame Stil	122
9. Weg Nr. 5:	
Der durchsetzend-strategische Stil	124
- Die kunstfertige Methode	124
- Hören auf «durchsetzende» Wörter	125
- Durchsetzen: ein Beispiel	126
- Einflussübung 16: Der durchsetzende Stil	128
10. Weg Nr. 6:	
Der kreativ-idealistische Stil	130

Die visionäre Methode	130
- Grosse Führungspersönlichkeiten haben grosse Träume	130
Wann Kreativität am besten funktioniert	131
- Wo Kreativität ohne Wirkung bleibt	133
Hören auf «kreative» Wörter.	133
- Kreativität: ein Beispiel	133
Einflussübung 17: Der kreative Stil	135
11. Die sechs Einflusstile:	
Zusammenfassung und Wiederholung.	137
- Beeindruckende Analytiker beeinflussen	138
Pragmatische Autoritäre beeinflussen.	139
Beharrliche Konservative beeinflussen.	140
Einfühlsame Unterstützende beeinflussen.	141
Durchsetzende Strategen beeinflussen.	142
Einflussübung 18:	
Den richtigen Ansatz zur Durchsetzung benutzen.	144
Kreative Idealisten beeinflussen	152
- Die häufigsten Fragen zu den sechs Stilen	154
12. Ihre Flexibilität beim Beeinflussen auf dem Probestand: Übungen zur Erweiterung Ihres Beeinflussungs-Repertoires	159
Einflussübung 19: Beeindrucken.	160
- Einflussübung 20: Autoritär sein	164
- Einflussübung 21: Konservativ sein	166
- Einflusssszenario 5:	
Eine beidseitige Gewinnsituation erreichen, unabhängig von der Ausgangsposition.	170
Einflussübung 22: Einfühlen.	171
- Einflussübung 23: Durchsetzen	174
Einflussübung 24 und 25: Kreativ sein.	177
Teil 3	
Der siebte Weg und was danach kommt	182
13. Der siebte Weg: Eine Erfolgsformel.	183
Wann es besser ist, mit dem Strom zu schwimmen.	183

Lernen, wie man intuitive Kräfte am besten nutzt..	184
Gleiches zu Gleichem	185
- Die Fähigkeit zur Flexibilität entwickeln	186
- Der einfühlsame Stil:	
Der siebte Weg <i>en miniature</i>	188
14. Die Kunst des Zuhörens: Das unterschätzte	
«Macht»-Instrument	190
Warum Zuhören so schwer ist	190
Zuhören, ohne zu urteilen	191
- Ein aufrichtiges Interesse für andere entwickeln..	193
Lernen, treffende Fragen zu stellen	194
Die Kunst entwickeln, im stillen zu helfen	196
- Den Wunsch entwickeln, zuvorkommend zu sein ..	198
Einflusssszenario 6: Der Kunde hat immer recht...	198
- Übung macht den Meister	199
Einflussübung 26: Präzisionsfragen	203
Einflussübung 27: Vergleichsworte	211
- Einflussübung 28: Globalaussagen	213
Einflussübung 29: Effektive Zuhör-Techniken_____	216
15. Verfeinertes Zuhören:	
Ihre Sensoren besser einstellen.	218
Der Kontext Ihrer Kommunikation:	
Wie ist das Umfeld?	219
- Einflusssszenario 7:	
Gefühle können hinderlich sein	220
Der Inhalt Ihrer Kommunikation	224
- Einflusssszenario 8: Zwischen den Zeilen lesen....	225
Mittel Ihrer Kommunikation	226
Mit verfeinertem Zuhören beginnen:	
Das «NLP-Modell» als Zugang	227
Auf nonverbale Zeichen achten	228
- Einflusssszenario 9: Achte auf meine Lippen	231
- Einflusssszenario 10: Die vielsagenden Signale	232
Repräsentationssysteme	233
16. Verfeinertes Zuhören: Umsetzung in die Praxis	235
- Der Hintergrund:	
Stellen Sie sich dieses Szenario vor	235

Die augenblickliche Situation	236
Sein oder Nichtsein	237
Einflussübung 30: Verfeinertes Zuhören	238
- Auf Beeinflussung hören	238
Hören auf den Kontext	241
Hören auf den Inhalt	244
Hören auf das Mittel	245
Eine beidseitige Gewinnsituation erschaffen.	245
- Schlussbemerkung	246
17. Der Zauber der Übereinstimmung: Der Boden für grösseren Einfluss.	247
Synchronisation und Rhythmus der Übereinstimmung	248
Synchronisation als Übereinstimmung	250
- Einflusssszenario 11: Wenn Sie nicht sofort Erfolg haben.	256
Einflusssszenario 12: Form als Inhalt	256
Umsetzen, was Sie gelernt haben.	257
- Den Ton angeben	258
- Übereinstimmung ist nur der Anfang	258
Einflusssszenario 13: Probieren durch Anführen...	259
Schlussbemerkung	260
Epilog	261
Anhang: Charakteristika und Ergebnisse der «Bestandsaufnahme der Beeinflussungsstile»	263