

Allan & Barbara Pease . . .

Eine dumme Frage ist besser als jede kluge Antwort

Wie man erfolgreich überzeugt

Aus dem Englischen von Heike Schlatterer,
Ursula Pesch und Karin Schuler

Illustrationen von Jacob Werth

Ullstein

Inhalt

Einleitung13
Luke und Mia	15
Warum ich dieses Buch geschrieben habe	16
Das Versprechen	17
Ihr persönlicher Turbolader.	18
1. Der Erste Schritt19
Die fünf goldenen Regeln des Erfolgs.	21
<i>Regel Nr. 1: Kontaktieren Sie mehr Menschen</i>	22
<i>Regel Nr. 2: Kontaktieren Sie mehr Menschen</i>	23
<i>Regel Nr. 3: Kontaktieren Sie mehr Menschen</i>	23
<i>Regel Nr. 4: Nutzen Sie das Gesetz der</i> <i>Durchschnitte.</i>	24
Schreiben Sie sich ihre Erfolgsraten auf.	25
Mein persönlicher 9-Dollar-Spielautomat	26
Zu den ganz Großen gehören.	28
<i>Regel Nr. 5-Verbessern Sie Ihren Durchschnitt</i>	29
Durchschnitte in einem Networking-Geschäft	31

2. Wie man ein »Ja« erhält	33
Die Vier-Schlüssel-Technik	35
Warum Menschen Einwände erheben.	36
Die vier Schlüssel zum Schatzkästchen des Networt-Marketing	37
<i>Schlüssel Nr. 1: Brechen Sie das Eis.</i>	38
<i>Schlüssel Nr. 2: Finden Sie den »Hot Button«</i>	38
Warum Menschen kaufen.	39
Warum Ron nicht mitmachte.	41
Jans Fehleinschätzung	42
Wie entdeckt man den primären Motivationsfaktor?.	44
Angie trifft Ray und Ruth.	46
Wie Bruno eine harte Nuss knackte.	50
Wie ich einem Zahnarzt auf den Zahn fühlte	53
Der Interessent ohne Priorität.	57
Die Macht des Schweigens.	58
Wie trennt man die Spreu vom Weizen.	58
Die Verwendung der Liste innerhalb einer Gruppe.	60
Der Plan wird erläutert	60
<i>Schlüssel Nr. 3: Drücken Sie den »Hot Button«</i>	61
<i>Schlüssel Nr. 4: Sichern Sie sich die Zusage</i>	62
Warum das System funktioniert	63

**3. Sechs strategische Fertigkeiten
für starke Präsentationen 65**

Fertigkeit Nummer 1: Gesprächsbrücken. 67
Die Körpersprache des Zuhörens. 71
*Fertigkeit Nummer 2: Die Technik des
Kopfnickens.* 73
Fertigkeit Nummer 3: Minimale Ermunterungen . . 75
Fertigkeit Nummer 4: Halten Sie Blickkontakt 76
Fertigkeit Nummer 5: Spiegelung. 77
Der Nachahmungstrieb. 78
Die richtige Wellenlänge. 80
Unterschiede zwischen Mann und Frau. 81
Fertigkeit Nummer 6: Pacing. 83

**4. Sechs erstklassige Tipps
für einen positiven Eindruck. 85**

Tipp Nummer 1: Die Macht der Hand. 87
Tipp Nummer 2: Der Händedruck. 89
Wie schafft man mit einem Händedruck
Harmonie? 91
Welchen Händedruck sollte man meiden? 92
*Tipp Nummer 3: Halten Sie Gegenstände immer
in der linken Hand.* 93
Tipp Nummer 4: Die Macht des Lächelns. 94
Tipp Nummer 5: Respekt und Abstand. 95

Körperkontakt	97
<i>Tipp Nummer 6: Kleider machen Leute.</i>	97

5. Körpersprache -

Wie man die Signale deutet	101
Die drei Regeln des Deutens.	103
<i>Regel Nr. 1. Deuten Sie Gesten im Verbund</i>	103
<i>Regel Nr. 2. Deuten Sie Gesten im Zusammenhang</i>	105
<i>Regel Nr. 3. Berücksichtigen Sie kulturelle Unterschiede.</i>	106
Warum Frauen Signale besser empfangen	107
Wie man die Deutung der Körpersprache lernt	109
<i>Eine schnelle Einführung in die Körpersprache</i>	110
Verschränkte Arme.	110
Das Problem von Ursache und Wirkung.	113
Hand-ans-Gesicht-Gesten	114
<i>Positive Körpersignale.</i>	116
1. Zur Seite geneigter Kopf	116
2. Hand an der Wange.	117
3. Brillenbügel im Mund	117
4. Bereitschaftshaltung	118
5. Zum Dach gefaltete Hände.	118
6. Beide Hände hinter dem Kopf.	120
<i>Negative Körpersignale.</i>	120
1. Kritische Bewertung	120
2. Abzupfen nicht vorhandener Fusseln:	121

3. Kragenzupfen.121
4. Sich den Nacken reiben, sich an den Kopf schlagen.122
5. Langsamer Lidschlag.122
6. Bein über der Armlehne.123
7. Rittlings sitzen.123
8. Langsames Händereiben.124
Ein letztes Wort.125
Zusammenfassung.127