

Inhalt

Vorwort	5
Zum Buch	11
Teil 1: Der Weg zur erfolgreichen Persönlichkeit	
1. Rhetorik, die Kunst der Erfolgreichen	15
Warum Rhetorik so wichtig ist	15
Grundgesetze der Lebensentfaltung	19
2. Der Weg zum Erfolg	21
Erfolg ist eine Folge von ...	21
Leistung oder Verweigerung?	24
Neun Schritte und zwölf Regeln zum Lebenserfolg	27
3. Die Gnade der Begeisterung	35
Wann haben Sie das letzte Mal...?	35
Die Kraft, die alles möglich macht	39
Wer begeistern kann, kann Wunder vollbringen	41
4. Die Ausstrahlung der Persönlichkeit	43
Werden Sie eine Persönlichkeit, der man die Wünsche von den Augen abliest	43
Werden Sie ein Mensch mit charismatischer Ausstrahlung	48
Die Kunst zu überzeugen – eine lebenswichtige Fähigkeit	50
Werden Sie eine Persönlichkeit, die mit Vertrauen führt	63
5. Die Kraft der Autosuggestion	69
Was Sie mit Suggestion erreichen können	69
Die acht Gesetze der Autosuggestion	75
Wie Sie sich selbst programmieren: Lernen lernen!	80
Suggestivkraft – Suggestivrezepte	85

Teil 2: Rhetorik – die Kunst des Überzeugens

6. Die Angst des Sprechers vor dem Publikum	91
Das größte Übel ist die Furcht	91
Wenn der Kanzler spricht	93
Die zehn wichtigsten Regeln der Rhetorik	96
7. Die Instrumente der Rhetorik:	
Stimme und Sprache	99
Warum die Stimme wichtiger als die Sprache ist	100
Die Worte und der Dialekt	104
8. Der Name – Türöffner zum Erfolg	107
Mein Name ist ...	109
Wie war doch gleich Ihr Name ...?	112
Guten Tag! Grüß Gott! Hallo!	115
9. Die Gesprächsführung	119
Die 23 Schritte zur erfolgreichen Gesprächsführung	119
Die Macht der Überzeugung: Die fünf Stufen der Beeinflussung	122
Fragetechnik: Führen durch Fragen	124
Die Ringparabel: Das beste Verkaufsgespräch der Welt	134
10. Verkaufstechnik	143
Das Image des Verkäufers	143
Top-Verkäufer hypnotisieren ihre Kunden	149
Die Zehn-Stufen-Verkaufstechnik	152
Telefon-Technik: Telefonieren Sie sich an die Spitze	161
11. Rhetorik-Training	165
Die mitreißende Präsentation	165
Die Schatzkammer Ihres rhetorischen Reichtums	170
Sätze, Wörter, Blickkontakt – und Erholungspausen	174
Ein Bild sagt mehr als tausend Worte	176
12. Rhetorik-Meisterschaft: Angriffe umdrehen	179
Wie Sie ein „Nein“ in ein „Vielleicht“ und dieses	
in ein „Ja“ verwandeln	179
Allein vor einer Gruppe: Einwürfe abwehren	181

Kritik vor dem Chef oder vor Kunden	183
Überzeugen und Argumentieren will gelernt sein!	187
13. Die Körpersprache der Sieger	191
Was Ihr Körper verrät	191
Die Sprache des Körpers und der Augen	194
Ihr Auftritt: Die Kleidung	203
14. Verwalten oder gestalten?	207
Checkliste zur Beurteilung Ihrer Mitarbeiter	211
Nikolaus B. Enkelmann: Biographische Beobachtungen von Peter Sperling	213
Interview: Nikolaus B. Enkelmann im Gespräch mit der Redaktion des Entscheider-Magazins salesBUSINESS	231
Literaturverzeichnis	241
Der Autor	243