

Inhalt

Zum Geleit	XI
Anmerkung des Herausgebers	XIV
Vorwort	XV
Danksagung	XVII
Einleitung	1
1 Ziele	7
Streben Sie spezifische Resultate an	8
Seien Sie positiv, und sehen, hören und fühlen	
Sie sensorische Information	11
Zielkombination von Wünschen	20
Lang- und kurzfristige Ziele verfolgen	23
2 Rapport	27
Stimmlage oder Sprechtempo abstimmen	30
Abstimmen der Atmung	33
Eingehen auf die Bewegungsrhythmen	34
Abstimmen von Körperhaltungen	35
3 Wahrnehmung + Denken \Rightarrow Kommunikation	45
Pforten der Wahrnehmung	51
Repräsentationssysteme	53
Repräsentationssysteme und Augenbewegungen	58
Der visuelle Typ	60
Der auditive Typ	62
Der kinästhetische Typ	64
Der zerebrale Typ	65
Der Kontext	67
Das Abstimmen (<i>matching</i>) von	
Repräsentationssystemen	68

4	Sensorische Schärfe (<i>Sensory Acuity</i>)	75
	Unbewußte sichtbare Reaktionen	78
	Veränderungen der Hautfarbe	79
	Fotografien 78 C, D, E, F	
	Winzige Muskelveränderungen	80
	Fotografien 78 B, G	
	Veränderungen der Unterlippe	80
	Fotografien 78 H	
	Augenzugangshinweise – zeigen an, welches Repräsentationssystem aktiv ist	
	Fotografien 78 A	
	Rapport 78 A	
	Veränderungen der Atmung	81
	Die Vorteile sensorischer Schärfe	87
5	Die fünf Finger-Pointer	89
	Syntonisches Lernen	91
	Schritt 1: Erkennen	92
	Schritt 2: Reaktion	94
	Schritt 3: Erkennen – Reaktion	94
	Pointer 1: Substantive	92
	Pointer 2: Verben	97
	Pointer 3: Regeln	98
	Pointer 4: Generalisierungen	101
	Pointer 5: Komparatoren	105
6	Wie man Besprechungen organisiert	111
	PEGASUS	112
	Present Outcomes (Ziele präsentieren)	117
	Evidenz erklären	117

Gain Agreement on Outcomes (Übereinstimmung hinsichtlich der Ziele).....	118
Aktivierung sensorischer Schärfe	118
Summarize Each Major Decision (Zusammenfassung jeder wichtigen Entscheidung) .	119
Use the Relevancy Challenge (Die Relevanzprüfung anwenden)	120
Summarize the Next Step (Zusammenfassung des nächsten Schrittes).....	122
Wie man in einer Sitzung die Gesprächsführung übernimmt	124
7 Flexibilität	129
Bedeutung ist Reaktion/Verhalten	131
Flexibilität vereinfacht	132
Die Nachteile von Flexibilität	135
Die Vorteile von Flexibilität	136
8 Syntonic-Verkaufsmethoden	141
Ressource-Zustand	142
UNICORN	145
Use Pointers to Clarify Outcomes (Benutzen Sie Pointer, um Ziele zu präzisieren)	145
Nudge Buyer's See/Hear/Feel Fantasy (Aktivieren Sie die Seh-, Hör- und Fühl-Phantasie des Käufers)	146
If, As If, and Future Planning Techniques (Ob, Als-Ob und Techniken für die Zukunftsplanung)	146
Conditional Close (An Bedingungen geknüpfter Abschluß)	148

Outcome Dovetailing (Zielkombination)	150
Rapport	151
Nächster Schritt und Zusammenfassung	151
9 Verhandeln	153
Change Reality	158
Chunk Up/Chunk Down (Vergrößern/Verkleinern) ..	159
Hierarchie der Werte und der Kriterien	162
Another Outcome (Ein weiteres Ziel)	171
Negative Konsequenzen	173
Generieren einer Metapher	173
Ein Gegenbeispiel anführen	176
Redefine the Outcome (Das Ziel neu definieren)	178
Effect, Cause and Effekt (Wirkung, Ursache und Wirkung)	178
Apply to Self (Selbstanwendung)	179
Life Equivalents (Adäquate Alternativen)	180
Intent (Absicht)	181
Time (Zeit)	181
Your Map of Reality (Ihre Landkarte der Realität) ...	183
10 Kongruenz	185
Zum Schluß	195
Glossar	203
Literatur	206
Personen- und Stichwortregister	213