

# Inhalt

## **Vorwort** 11

- 1. Die Basis: Warum auch Sie einfach führen sollten** 21
  - Führen ist ein natürliches Grundprinzip und bestimmt Ihr Leben – ob Sie wollen oder nicht 22
  - Blickwinkel Wirkung – das ist das Erfolgsrezept 26
  - Einfacher, leichter und erfolgreicher – die 5R-Prinzipien 29

## **Teil I Die 5R-Prinzipien** 33

- 2. RULE – Wie Sie bessere Entscheidungen treffen** 35
  - Warum es keine Rationalität gibt und wir auf Erfahrungen vertrauen sollten 36
  - Die Macht im Kopf: RULE – das 5R-Prinzip der Entscheidung 41
  - So nutzen Sie bewusste und unbewusste Entscheidungen besser für Ihren Erfolg 48
- 3. RATE – Wie Sie Kopf und Bauch zusammenbringen** 57
  - Die Fehlinterpretation von Emotionen – so machen Sie sich frei 58
  - Zum Überleben geboren: Welche Bewertungen Ihnen helfen 62
  - Das macht Menschen: RATE – das 5R-Prinzip der Bewertungen 69
- 4. RESORT – Wie Sie Klartext reden und verstanden werden** 77
  - Wozu Vorurteile gut sind 78
  - Schubladen beachten – So schalten Sie Missverständnisse aus 87
  - So legen Sie Erfolgsschubladen an und nutzen diese zielgerichtet 97

## **5. REFLECT – Wie Sie erkennen, was Sie und andere ausmacht** 107

Der siebte Sinn für den anderen: REFLECT – das 5R-Prinzip der Spiegelneuronen 108

Der Magnet im Inneren – So steigern Sie die Quellen Ihrer Anziehung 112

Der richtige Auftritt – entfalten Sie Ihre maximale Wirkung 122

## **6. ROTATE – Wie Sie durch Perspektivwechsel**

**Wirkung erzielen** 131

Wirkungsorientiert führen: ROTATE – das 5R-Prinzip des Perspektivwechsels 132

Erfolg systematisch planen: In fünf Schritten zur wirkungsvollen Kommunikation 139

So führen Sie die besseren Gespräche 150

## **Teil II Die Anwendung des 5R-Prinzips** 155

### **7. So motivieren Sie sich und Ihre Mitarbeiter** 157

Motivierung oder Motivation: Die Chancen stecken im Inneren 159

Wie Sie in acht Schritten nachhaltig motivieren 165

Welche Anforderungen Motivation an Sie als Führungskraft stellt und wie Sie diese besser erfüllen 172

### **8. So verkaufen Sie besser** 179

Was Verkaufsprofis können sollten 180

Warum Kundenorientierung so wichtig ist und was Ihnen vielleicht im Weg steht 183

Warum Verkaufen nicht beim Nein beginnt: Mit Neuro-Vertrieb in sechs Schritten zum wirkungsvollen Kundengespräch 188

### **9. So lösen Sie Krisensituationen** 199

Konjunkturkrisen sind keine Chancen – es geht ums Überleben 200

Erfolgreich aus Krisen führen – so machen Sie es richtig 203

Wie Ihnen Kreativität helfen kann – auch in Krisen 209

- 10. So machen Sie Unternehmen wandlungsfähig** 215  
Führung heißt Wandel managen – das ist eine zentrale Aufgabe 216  
Veränderung ist schwer zu organisieren – so schaffen Sie es besser 220  
Anpassungsfähigkeit ist zentrale Erfolgsposition – machen Sie Veränderung zur Konstanten 229
- 11. So bewirken Sie dauerhaft Erfolg** 235  
Warum Corporate Identity ein Schlüsselmerkmal für Zukunftsfähigkeit ist und worauf es dabei ankommt 236  
Leitbild und Leitlinien: Entwickeln Sie Unternehmenskultur mit Wirkung 243  
Alles bleibt anders: So verändern Sie Bewertungen 253
- 12. Fazit: Nehmen Sie es in die Hand** 259
- Entwicklung: Warum das Potenzial des Ich im Wir liegt** 263  
Wir brauchen keinen freien Willen, um selbstbestimmt zu sein 263  
Entwicklung ist immer möglich, denn die Natur kennt keine Grenzen 267  
Die Konsequenzen für die Gesellschaft 271
- Danksagung** 279
- Quellen- und Literaturverzeichnis** 281
- Stichwortverzeichnis** 285

