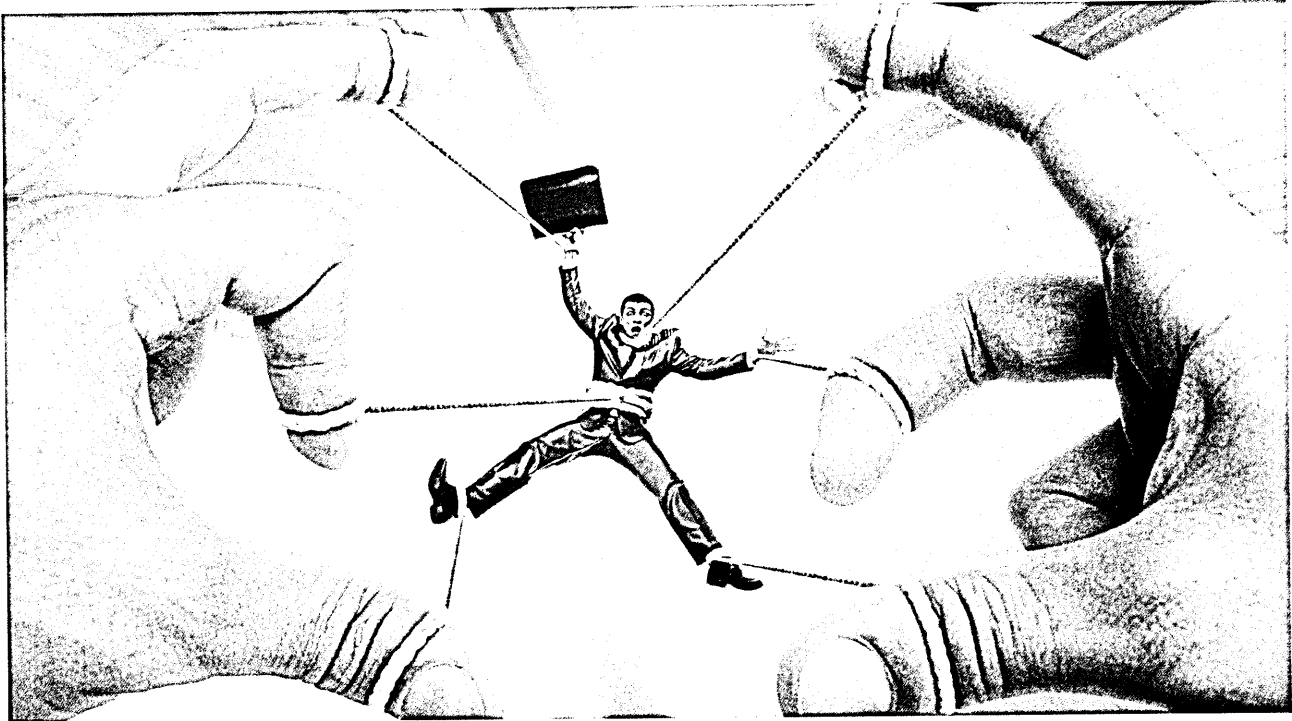


Entscheiden und Beeinflussen



Business-Bereich

Management

Personal

Führung

Erfolg & Karriere

Kommunikation

Marketing & Vertrieb

Finanzen

IT & Office

Sofort-Nutzen

Sie erfahren:

- wie Sie den Entscheidungsdruck besser bewältigen können,
- wie Sie gezielt proaktive statt reaktive oder gar defensive Entscheidungen treffen,
- wie Sie Ihre Entscheidungen durch geschicktes Beeinflussen und Überzeugen verkaufen.

Sie können:

- bereits mit der Benennung der Thematik das Entscheidungsdenken in die richtigen Bahnen lenken,
- die 7 Stufen des Entscheidungsprozesses anwenden,
- dank 12 Tipps Ihre Mitarbeiter und Ihren Vorgesetzten von Ihrer Entscheidung überzeugen.

Inhalt

Entscheiden und Beeinflussen

Einleitung	5
Gute Entscheidungen treffen – heute wichtiger denn je.....	7
Der Entscheidungsdruck wächst.....	9
Und mit ihm Unsicherheit, Zweifel und Ängste	11
... vor Fehlentscheidungen	11
... vor den Konsequenzen	12
... vor Unwägbarkeiten des Wandels	13
Die eigene Entscheidungskraft stärken: 7 Stufen.....	15
Stufe 1: Das (Problem-)Thema benennen	16
Stufe 2: Daten, Fakten und Informationen sammeln	18
Die Informationen betrachten und bewerten	19
Die Situationsanalyse	20
Der Ist-Soll-Vergleich.....	20
Stufe 3: Alternativen und Lösungen entwickeln	22
Der Perspektivenwechsel.....	22
Das Superhero-Spiel.....	22
Das Kreativitätskreuz	22
Die Kreativitätsspinne	23
Stufe 4: Folgen und Konsequenzen erwägen.....	23
Gefahren und Risikoanalyse.....	23
Die Wertekultur berücksichtigen	24
Der Blick in die Zukunft	24
Stufe 5: Die Entscheidung treffen	26
... und zu guter Letzt Ihre Intuition einbeziehen	26
Stufe 6: Beeinflussen und Überzeugen: 12 Tricks	27
Trick 1: Eigene Ziele und Ergebnisse fixieren	27
Trick 2: Argumente logisch aufbauen.....	28
Trick 3: Nicht alles auf einmal verraten.....	28
Trick 4: Spannungsbogen erzeugen	28
Trick 5: Emotional argumentieren	28
Trick 6: Denkmuster des Gegenübers ansprechen	29
Trick 7: Fragen, Fragen und Fragen.....	30
Trick 8: Die Weg-von-Hin-zu-Strategie motiviert.....	30
Trick 9: (Gegenseitige) Werte ermitteln	31
Trick 10: «Ich sehe Sie» und Ihren Standpunkt.....	31

Trick 11: Widerstände und Einwände als Chance begreifen	32
Trick 12: Win-win-Synergien schaffen	32
Stufe 7: Aktionsplan erstellen	33
Fazit	34
Die Entscheidung liegt bei Ihnen – immer wieder	34
Literaturverzeichnis	35
Tools	36