

Stefan F. Gross

Beziehungsintelligenz

**Talent und Brillanz
im Umgang mit Menschen**

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	13
I. Starten Sie mit einer Erfolgs-Basisanalyse	
Definieren Sie Ihren Erfolg	19
Übersetzen Sie die „Elemente des Erfolges“ in konkrete Aufgaben und Ziele	26
II. Machen Sie „Beziehungsintelligenz“ zum Kern Ihrer persönlichen Erfolgsstrategie	
Die Antwort auf alle Fragen lautet: Ihr Berufsleben ist ein Beziehungsleben!.....	33
Entwickeln Sie Ihre Kunden und Partner zu Ihren Freunden und Verbündeten ...	39
Mit Beziehungsintelligenz gewinnen Sie alles!	45
Beziehungsintelligenz wird immer wichtiger ...	50
III. Beherzigen Sie die zentralen Realisierungsregeln	
Starten Sie sofort!.....	57
Gehen Sie so konsequent wie möglich vor.	60
Lassen Sie sich nicht bremsen!	64
Behalten Sie Ihre „guten“ Partner im Auge	73
Heben Sie die Gewinnung von Freunden und Verbündeten auf die „Systemebene“.....	75

IV. Behandeln Sie Ihren Partner als „besondere Persönlichkeit“: Liefern Sie ihm Wertschätzung

Der am meisten geschätzte Wert ist die Wertschätzung ... 79

Respektieren Sie die Individualität Ihres Partners..... 88

Achten Sie das Selbstverständnis Ihres Partners. 94

Zeigen Sie Ihrem Partner, daß Sie ihn
für wichtig halten. 97

Zeigen Sie Ihr Interesse.....100

Zeigen Sie Ihrem Partner Ihre Sympathie. 110

Handeln Sie mit Enthusiasmus!.....114

Sorgen Sie für gleichbleibende Wertschätzung
auf hohem Niveau. 119

Hüten Sie sich vor abwertenden Bemerkungen. 123

Achten Sie auf jeden Partner in einer Gruppe 127

V. Versorgen Sie Ihren Partner mit Kraft und Motivation: Schenken Sie ihm Anerkennung

Der Wunsch nach Anerkennung ist grenzenlos. 135

Mit Anerkennung gewinnen Sie die Zuneigung
Ihres Partners. 139

Mit der Lieferung von Anerkennung
gewinnen Sie selbst Kraft und Motivation 142

Beseitigen Sie das Anerkennungs-Defizit 145

Erhöhen Sie Ihre Entschlossenheit 149

Organisieren Sie die Ideengewinnung. 152

Nutzen Sie die täglichen Ereignisse v	155
Würdigen Sie die großen Leistungen	159
Bestätigen Sie Ihre Glaubwürdigkeit	164
Vermeiden Sie Relativierungen	169
Achten Sie auf Ihre Wortwahl	173
Geben Sie positive Informationen weiter	176
Liefern Sie Ihre Anerkennung nicht nur im verborgenen	178

**VI. Vermeiden Sie die fahrlässige Zerstörung
von Kontakten: Erhalten Sie die Würde
Ihres Partners**

Respektieren Sie die Würde Ihrer beruflichen und privaten Partner	183
Vermeiden Sie jede Form von Überheblichkeit	189
Behandeln Sie Ihren Kunden oder Partner nicht als Tölpel	195
Hüten Sie sich vor Geltungssucht	200
Tun Sie nicht so, als ob Ihnen der Erfolg von allein in den Schoß fällt	206
Ersparen Sie Ihrem Partner Vorwürfe und ein schlechtes Gewissen	210
Bleiben Sie sich selbst treu	215

**VII. Machen Sie die Begegnung mit Ihnen für
Ihren Partner zu einem beeindruckenden
Erlebnis: Zeigen Sie Stil und Klasse in
der Kommunikation und Zusammenarbeit**

Sorgen Sie für Stil und Klasse im Umgang
miteinander.....219

Starten Sie mit einer Selbstanalyse..... 222

Verfahren Sie nach Ihren persönlichen Standards ...____227

Achten Sie konsequent auf Freundlichkeit 230

Verbannen Sie Unfreundlichkeit.....234

Verhalten Sie sich charmant und liebenswürdig ..____... 237

Lächeln Sie häufiger..... 244

Wählen Sie verbindliche Formulierungen..... 247

Werden Sie zu einem Vorbild an Höflichkeit.....249

Machen Sie aus Freundlichkeit und Höflichkeit
eine Einheit 253

Erfüllen Sie Höflichkeit mit Leben..... 255

Hüten Sie sich vor Taktlosigkeit 261

Bewahren Sie auch in schwierigen Situationen
einen klaren Kopf 269

Verhalten Sie sich auch in ausgelassener Stimmung
manierenvoll.....273

Verwenden Sie das Zauberwort!..... 275

Handeln Sie großzügig 279

VIII. Verstärken Sie die positive Einstellung Ihres Partners zu Ihnen: Werden Sie zu einem Profi im Bedanken

Bedanken verbessert Beziehungen. 289

Analysieren Sie die großen Bedank-Barrieren. 294

Machen Sie das Bedanken zu einer Selbstverständlichkeit. 297

Organisieren Sie sich. 301

Bedanken Sie sich sofort!. 305

Achten Sie auf die Qualität Ihres Dankes. 308

Liefern Sie immer einen Abschluß-Dank. 312

Ein kurzes Nachwort. 315

Eine kurze Anmerkung: In diesem Buch wird vorwiegend die männliche Form verwendet, „Kunde“ bzw. „Partner“. Der einzige Grund hierfür ist der, daß bei der Vielzahl von Empfehlungen und Beispielen ständige Doppelnennungen, wie beispielsweise „Denken Sie an Ihre Kundinnen und Kunden und an Ihre Partnerinnen und Partner“, schnell zu einer Strapaze beim Lesen führen würden. Alle Aussagen gelten vom inhaltlichen her selbstverständlich sowohl für Damen als auch für Herren.