

Nutzen Sie den Erfahrungsschatz von Salomo & Co. Unsere Bücher und Fächer auf einen Blick

- Schnelles Wissen mit Salomo, Clara Schumann & Co.
- Mischung aus Klassikern und neu entdeckten Geistesgrößen
- Ausschließlich Originalzitate mit exakten Quellenangaben
- Mit humorvollen Illustrationen und Portraits, exklusiv für diese Reihe erstellt
- Wertvoll gestaltete Hardcover und handliche Fächer



Edition Meistertricks

Salomo, Martin Luther, Maria Stuart, Robert Bosch: Seit Tausenden von Jahren lehren die Meister das richtige Schreiben, Reden und Managen. Ein Wissensschatz, der in Bibliotheken verstaubt. Die wichtigsten Tipps und Tricks hat die Edition Meistertricks für Sie recherchiert, systematisiert und auf die heutige Zeit

übertragen. Denn die Bücher enthalten nicht nur die Quellenangaben zu jedem Zitat, sondern auch Erläuterungen und Beispiele. Ob Führungskraft oder Sekretärin, Student oder Bücherwurm: Profitieren Sie von den einfachen und schnell anwendbaren Tricks!

Der Autor

Dr. Ralf Lengen ist langjähriger Unternehmer und Agenturinhaber sowie Doktor der Philosophie. Schon seit Schulzeiten studiert er die Meister der Geistesgeschichte. Seine Dissertation hat er über Aristoteles geschrieben. Lieblingsmeister des Autors ist aber Salomo, der für weises und zugleich ethisches Handeln steht.

Die Tricks der Meister präsentiert Dr. Lengen nicht nur in Publikationen, sondern auch in Seminaren.

Mehr Informationen

Auf www.meistertricks.de finden Sie weitere Tricks dieser und vieler anderer Meister sowie Informationen zu Publikationen und Seminaren des Autors.

Alle Publikationen können bestellt werden:

- von Privatpersonen bei Amazon
- von Buchhändlern bei Umbreit oder Libri.

Gerne steht Ihnen der Autor für Fragen oder Interviews zur Verfügung.

Ein Auszug: „Die Schreibtricks der Meister“, Vorder- und Rückseite des Meistertricks 3

Jeder Meister steht für eine Stilqualität. Salomo ist „der Weise“, Adenauer ist „der Sachliche“, Maria Theresia ist „die Verbindliche“.

Nummer des Meistertricks: Fortlaufend von 1-120. (1-30 Schreibtricks, 31-60 Redetricks, 61-90 Managementtricks und 91-120 Lebenstricks)

Der Meister

Der Trick

Jeder Trick ist illustriert. Protagonist in der Illustration ist der Meister.

Original-Zitat des Meisters: Jedes Zitat ist bis zur Quelle verfolgt und, soweit nötig, aus der Originalsprache übersetzt.

Kurze Quellenangabe

Umschreibung des Tricks in der Überschrift


Erläuterung mit Tipps für die Umsetzung in der Praxis

Verweis auf andere Meistertricks, in diesem Fall auf den Trick „Teamwork“ von Schiller mit weiteren Erläuterungen.

3

Salomo – der Weise

Freundlichkeit



„Eine freundliche Antwort wendet Wut ab; aber ein kränkendes Wort ruft Zorn hervor.“
Salomo: Sprüche

Bleib freundlich!

Mit Ehrlichkeit (12) sorgen Sie für Vertrauen, mit Freundlichkeit für gute Stimmung. Sie tun damit Ihrem Leser etwas Gutes – und sich selbst.

Auch wenn Sie im Recht sind: Lassen Sie Ihren Ärger nicht am Leser aus! (133) Denn sonst wird er sich nicht mit dem Inhalt Ihres Schreibens befassen, sondern sich über die Form aufregen.

Also, wenn Sie sauer sind: Bitte nicht losschreiben! Abwarten, Tee trinken, dann schreiben und vor dem Versenden prüfen lassen – nicht etwa auf Rechtschreibung, sondern auf den Ton! (121)

Salomo



Sein Leben

Er gilt als der weiseste Mensch aller Zeiten: Salomo, Sohn Davids und König Israels (ca. 1000 v. Chr.). Sein „salomonisches Urteil“: Als zwei Frauen sich um ein Baby streiten, droht er, es mit dem Schwert teilen zu lassen. Die eine Frau stimmt zu, die andere nicht. Dass letztere die Mutter ist, zeigt ihre Bitte: „Nein, dann gib das Kind ihr!“

Quelle zu Meistertrick 3:
Die Bibel, Sprüche 15,1.

Mehr über Salomo und seine Meistertricks auf www.salomo.de

Porträts nach historischer Vorlage

Erläuterung in drei Rubriken:
Sein Leben / Sein Werk / Sein Stil

Zu Beginn Charakterisierung in einem kurzen Satz

Lebensdaten

Ausführliche Quellenangabe für das Zitat auf der Vorderseite

Ein Auszug: „Königlich verhandeln“, Doppelseiten aus dem Kapitel 10 „Selbstbehauptung“

10 Selbstbehauptung

„Sei höflich, aber wahre deine Stellung.“

Victoria



Original-Zitat

Um-
schreibung
des Tricks

Erst-Info
in einem
kurzen Satz

Porträt nach
historischer
Vorlage

10 Selbstbehauptung

Respekt verlangen

Eine Königin weiß: Sie darf sich nicht alles gefallen lassen, sondern muss von Beginn an Respekt einfordern.

Nur mit autorisierten Personen verhandeln

Verschwenden Sie nicht Ihre königliche Zeit, indem Sie mit Leuten verhandeln, die dazu nicht befugt sind. Sprechen Sie mit Personen, die verantwortlich sind. Doch das ist nicht immer sofort möglich, zum Beispiel wenn Sie als Lieferant an einer Verhandlung mehr interessiert sind als Ihr Kunde oder wenn Sie es mit einem größeren Unternehmen zu tun haben. In dem Fall können Sie sich glücklich schätzen, überhaupt in Verhandlungen treten zu können.

Doch vor lauter Freude darüber dürfen Sie es nicht dazu kommen lassen, dass Sie mit einer Person verhandeln, die nicht autorisiert ist. Das Schlimme ist: Das wird Ihr Gesprächspartner Ihnen gegenüber nicht immer zugeben, geschweige denn offen-
sich kommunizieren. Sie werden es jedoch daran merken, dass Sie in der Verhandlung nicht weiterkommen, weil Ihr Gegenüber keine Entscheidungen treffen kann. Dann ist es an der Zeit, höflich zu fragen, wer auf der anderen Seite verantwortlich ist.

116

Porträt des
jeweiligen
Meisters als
zusätzliche
Orientierung

10 Selbstbehauptung

Klar auftreten und Klarheit schaffen

Sie müssen sich nicht verstecken. Treten Sie königlich auf! Seien Sie überzeugt von sich! Nennen Sie Ihre Interessen! Seien Sie klar in Ihrer Argumentation! Das wird respektiert.

Akzeptieren Sie nicht, dass etwas in der Schwere liegt, besonders natürlich bei Punkten, die für Sie von besonderer Bedeutung sind. Etwas nachzuverhandeln ist schwierig bis unmöglich. Ein Freund von mir wollte sein Gehalt neu verhandeln. Er traf sich daher zu Beginn des Jahres mit seinem Chef und dessen Vorgesetzten. Er legte dar, dass er für Einsparungen von mehreren hunderttausend Euro gesorgt habe. Außerdem zeigte er, was er in den kommenden Monaten und Jahren für das Unternehmen leisten könne. So weit, so gut. Seine beiden Gesprächspartner schienen überzeugt und boten ihm neue Aufgaben und zusätzliche Kompetenzen an. Das Gefährliche war jedoch nicht sofort abzulesen, dies sei aber im Herbst möglich. Mein Freund war erst einmal zufrieden. Er unterließ es daher, nachzufragen und zu fragen, wann im Herbst und vor allem: um wie viel.

Der Herbst kam – und was passierte? Nichts. Sie können sich vorstellen, dass die beiden Vorgesetzten viel zu tun und dabei die Gehaltserhöhung nicht mehr auf dem Schirm hatten. Mein Freund musste erneut in die Verhandlung gehen und hatte nicht mehr so gute Karten wie ein halbes Jahr zuvor.

Was messbar ist, sollte in der Verhandlung exakt benannt werden, vor allem Zeit und Geld. Sorgen Sie außerdem für Klarheit zwischenbühnen, indem Sie Zwischenergebnisse festhalten und mit Ihrem Verhandlungspartner immer mehr herausnehmen.

120

Kapitel-
angabe

Erläuterung
mit
Geschichten
und Beispielen
von heute
sowie Tipps
für die
Umsetzung
in der Praxis

Zitat von
Salomo

Warnung vor
Übertreibung

10 Selbstbehauptung

Auf Herausforderungen reagieren

Einige Verhandlungspartner lieben es zuweilen, ihre Macht zu demonstrieren. Sei es, weil sie sich davon einen Vorteil in der Verhandlung erhoffen, sei es, weil es ihnen Spaß macht. Diese Machtdemonstration kann die unterschiedlichsten Formen annehmen. Ihr Verhandlungspartner lässt Sie warten, er unterbricht Sie, er ist unhöflich zu Ihnen, er droht Ihnen, er besetzt, wie glücklich Sie sein dürfen, mit ihm zu verhandeln.

Was tun? Aus Angst vor dem Ende der Verhandlung so etwas hinnehmen? Tun Sie das nicht! Denn wenn Sie auf solche Herausforderungen nicht reagieren, akzeptieren Sie sie und schwächen Ihre Verhandlungsposition. Bitingen Sie daher zu Sprache, was Sie stört, aber immer schön freundlich! Hier helfen die so genannten „Ich-Botschaften“. Sagen Sie nicht: „Sie sind unhöflich zu mir“ (damit greifen Sie Ihren Verhandlungspartner an), sondern so etwas wie: „Ich fühle mich unhöflich behandelt.“ Schauen Sie Ihrem Gesprächspartner dabei in die Augen, nicht unfreundlich, aber bestimmt – wie eine Königin. Denn eine Königin weiß sich zu behaupten.

Nicht überreizen

Lassen Sie sich nicht wegen Nachbinkommen und aus falschem Stolz einem guten Handel entgehen. Ein gutes Ergebnis ist wichtiger als die persönliche Eitelkeit (siehe Kapitel 8).

122

Biographie des
jeweiligen
Meisters, mit
Bezug auf
Umsetzung des
eigenen Tricks