



MARTINS TOOLBOX

Psychologie. Wirkung. Klarheit.
49 Praxismodule – dein Selbstcoaching to go.

MARTIN SKRZYPSZAK



KURZ UND KNAPP

Der Weg der zu Martins Toolbox geführt hat ...

Unternehmensgründung mit 20 und nur ein Jahr später die schmerzliche Ernüchterung: „Du musst dich und dein Zeug dringend besser verkaufen“. Auf dem Weg zum Projektentwickler und Investor wurde es nicht einfacher. Gespräche wurden größer, Entscheidungen komplexer, Verantwortung schwerer.

Es begann die Suche nach Antworten. Aber: vieles war zu oberflächlich, zu theoretisch oder zu austauschbar. Es fehlte schlichtweg etwas Greifbares, das wirklich funktioniert – im Alltag, unter Druck, in echten Situationen mit echten Menschen.

Also doch der lange Weg: tiefes Eintauchen in Psychologie, Rhetorik und menschliches Verhalten; Gespräche mit Psychologen und Therapeuten; über 200 gelesene Bücher und nun, 20 Jahre später ... Martins Toolbox.



INHALT

Das erwartet dich in Martins Toolbox ...

| | |
|---|----|
| <i>Intro - Bist du bereit für die Reise?</i> | 08 |
| Modul 01 - Überzeugen ist keine Raketenwissenschaft | 10 |
| Modul 02 - Das Prinzip: Lieferant – Berater - Geschäftsfreund | 17 |
| Modul 03 - Warum Vertrauen deine stärkste Strategie ist und wie du mit angewandter Psychologie Vertrauen aufbaust | 24 |
| Modul 04 - Wie gut hörst du wirklich zu? Eine selbstkritische Reise zu deinen Fähigkeiten als Kommunikator | 29 |
| Modul 05 - Der Schlüssel zu anderen Menschen - wie du ohne „Ich“ maximale Aufmerksamkeit erzeugst | 34 |
| Modul 06 - Wie Psychologen Vertrauen aufbauen – und wie Du es sofort nutzen kannst | 44 |
| Modul 07 - Warum Personenorientierung alles verändert – und wie du dieses Prinzip einfach nutzen kannst | 51 |
| Modul 08 - Vertrauen entsteht dort, wo Menschen sich zeigen dürfen | 58 |
| Modul 09 - Der Spiegel-Effekt - wie du eine emotionale Verbindung zu anderen aufbaust | 63 |
| Modul 10 - Die Kunst des aktiven Zuhörens – Wie du Menschen wirklich erreichst | 69 |
| Modul 11 - Smalltalk – Tipps und Techniken rund um die Kunst der leichten Gespräche | 75 |
| Modul 12 - Das Ja deines Gegenübers soll ab sofort dein Wegweiser sein | 82 |



| | |
|---|-----|
| Modul 13 - Gedanken lesen – wie du dein Gegenüber sofort erreichst | 89 |
| Modul 14 - Die Ankerpunkt-Methode – wie du mit einfachen Worten Vertrauen aufbaust | 95 |
| Modul 15 - Warum „Ich sehe doch, was jemand will“ ein riesiger Fehler ist | 101 |
| Modul 16 - Die Bedürfnispyramide in der Praxis – wie du die Hierarchie der Bedürfnisse im Alltag verstehen kannst | 106 |
| Modul 17 - Das LUSCH-Prinzip – warum wir Lust steigern und Schmerz vermeiden wollen | 112 |
| Modul 18 - Wie du mit der Bedürfnis-DNA-Technik den wahren Bedarf deines Gegenübers entdeckst | 120 |
| Modul 19 - Die Kunst der richtigen Fragen – wie du mit der passenden Frage dein Gegenüber besser verstehst | 126 |
| Modul 20 - Die GVZ-Methode – so findest du heraus, was dein Gegenüber wirklich will | 132 |
| Modul 21 - Wer fragt, der führt. Aber: Wer dumm fragt, führt auch dumm | 141 |
| Modul 22 - Die OPAL-Methode – so führt sich dein Gegenüber fast von allein zur Lösung | 147 |
| Modul 23 - Die U-Boot-Methode – tief in die Bedürfnisse deines Gegenübers eintauchen, ohne aufdringlich zu wirken | 155 |
| Modul 24 - Grundmotive – warum du die wahren Beweggründe deiner Gesprächspartner kennen musst | 160 |
| Modul 25 - Warum Menschen unterschiedlich wahrnehmen – und wie du diese Erkenntnis für dich nutzen kannst | 167 |



| | |
|--|-----|
| Modul 26 - Psychologie in Gesprächen – wie du Menschen besser verstehst und leichter zu klaren Entscheidungen führst | 175 |
| Modul 27 - Konflikte sind wie Fußball – bring das Gespräch einfach zurück in die Spielfeldhälfte deines Gegenübers | 183 |
| Modul 28 - Konflikte im Team lösen: wie du zwischen zwei Fronten souverän vermittelst | 191 |
| Modul 29 - Souverän im Meeting – wie du dich durchsetzt, ohne laut zu werden | 200 |
| Modul 30 – Kritik ohne Drama: so sprichst du Probleme an, ohne zu verletzen | 207 |
| Modul 31 - Menschentypen – wie Haie, Eulen, Muscheln und Delfine unser tägliches Leben beeinflussen | 216 |
| Modul 32 - Wie du als Mitarbeiter mit unterschiedlichen Chef-Typen souverän umgehst | 224 |
| Modul 33 - Warum Zentrierung auf dein Gegenüber alles verändert – und wie du dieses Prinzip spielerisch für dich nutzt | 236 |
| Modul 34 - Der Marketingmix neu gedacht: die 4D-Methode | 246 |
| Modul 35 - Die KUNU-Methode: wie du durch echten Nutzen überzeugst und Begeisterung schaffst | 257 |
| Modul 36 - Doppelt überzeugen – wie du mit mehrschichtiger Nutzenargumentation entscheidende Mehrwerte aufzeigst | 264 |
| Modul 37 - Der Schlüssel zu deinem Erfolg: die Nutzen-Schablone | 273 |
| Modul 38 - Die Leuchtturm-Positionierungsmethode für persönlichen und geschäftlichen Erfolg | 281 |
| Modul 39 - Von Höhlenmenschen und Einwänden: warum unsere Konfliktstrategien bei Einwänden nichts bringen | 295 |



| | |
|--|-----|
| Modul 40 - Einwände und Vorwände – der kleine, aber entscheidende Unterschied | 300 |
| Modul 41 - Die Motivanalyse-Technik – wie du hinter jedem Einwand den wahren Wunsch erkennst | 307 |
| Modul 42 - Das Geheimnis hinter Geldgesprächen: wie du den Wert ins Spiel bringst, statt nur über Zahlen zu sprechen | 315 |
| Modul 43 - Souverän überzeugen: wie deine innere Haltung Gespräche über Preis und Wert prägt | 321 |
| Modul 44 - Der Referenzpreis: wie du herausfindest, was Menschen wirklich über deinen Preis denken | 331 |
| Modul 45 - Abschlussangst: warum sie dich blockiert – und wie du sie ein für alle Mal überwindest | 340 |
| Modul 46 - Nonverbale Zustimmungssignale: wie du erkennst, dass dein Gegenüber bereit ist – und was du dann tun solltest | 349 |
| Modul 47 - Verbale Zustimmungssignale: Was Menschen sagen, wenn sie innerlich schon bereit sind | 358 |
| Modul 48 - Wie du Zustimmungssignale durch Feedback verstärkst | 367 |
| Modul 49 - Provisorische Abschlüsse: wie du mit kleinen Zustimmungsschritten den großen Abschluss vorbereitest | 377 |
| <i>Outro - Es ist wie eine Gipfelwanderung: Mit jedem Schritt, kommst du weiter voran</i> | 390 |
| <i>Danksagung - ohne euch und eure Unterstützung hätte es Martins Toolbox niemals gegeben ...</i> | 393 |
| <i>Bonus - Gutschein für dein persönliches 1:1 Coaching</i> | 396 |



INTRO

Bist du bereit für die Reise?



Stell dir vor, du stehst am Anfang eines Weges. Kein gewöhnlicher Weg – sondern eine Route, die dich dorthin führt, wo du heute noch nicht bist, aber insgeheim längst hinwillst. Vielleicht möchtest du: souveräner auftreten, klarer kommunizieren, Menschen besser verstehen, Werte überzeugender vertreten, deine Expertise sichtbarer machen, deine Wirkung steigern oder einfach entspannter mit Herausforderungen umgehen.

Viele glauben, sie müssten für solche Fähigkeiten unzählige Seminare besuchen, Termine freischaufeln und Kurse durcharbeiten. Dass man sich einen Rucksack voller Theorie aufladen muss, bevor man loslaufen darf. Aber stimmt das wirklich? Hier musst du nichts in Reihenfolge lesen, dich an keinen Rhythmus halten. Du kannst fünf Minuten lesen – oder fünf Module am Stück. Du kannst sie aufschlagen, wann immer dich eine Situation herausfordert oder du einen Impuls brauchst.



Jeder Abschnitt steht für sich. Jeder Gedanke lässt sich sofort anwenden – egal ob in einem Kundengespräch, einer Preisverhandlung, einer Teamsituation, einer Präsentation oder einem privaten Moment, in dem du Wirkung brauchst.

Vor dir liegt die Essenz aus mehr als zwanzig Jahren echter Praxis: Gespräche, die funktioniert haben, und Gespräche, an denen man gewachsen ist. Beobachtungen, die bleiben. Psychologie, die greift. Strategien, die auch dann wirken, wenn es hektisch wird. Stell dir vor, du ziehst das hier durch – und plötzlich wird die Richtung klarer. Du verstehst, warum Menschen reagieren, wie sie reagieren. Du erkennst Zustimmungssignale, bevor Worte fallen. Du merkst, wie Einwände an Gewicht verlieren. Gespräche leichter werden. Du sicherer wirst, ohne lauter zu werden. Es ist wie ein Schritt, der plötzlich auf festem Grund trifft. Ein Atemzug, der ruhiger wird. Eine Aussicht, die sich öffnet. Und irgendwann kommt dieser Moment, den jeder Wanderer kennt: Du drehst dich um, schaust zurück und denkst: „Ich bin weiter als ich dachte.“ Genau dafür ist diese Toolbox gemacht.

Mein Name ist Martin und ich begleite dich auf deiner Reise. Du wirst in den folgenden 49 Modulen spannendes Wissen, praxiserprobte Werkzeuge und sofort anwendbare Psychologie erleben, die dir spielerisch mehr Sicherheit und Erfolg im Alltag einbringen. Also: Schnür die Schuhe. Nimm nur das mit, was du brauchst. Die Toolbox begleitet dich von jetzt an Schritt für Schritt. Willkommen auf deiner Reise.

Alles Liebe,

Martin



Wenn du nach Kommunikation suchst, die wirkt, und Strategien, die halten, auch wenn's hektisch wird – dann ist das hier eine echte Option für dich. Praktisch, menschlich, humorvoll. Eben: typisch Martin.

„Ich war anfangs skeptisch. Wieder so ein Kommunikationsbuch, dachte ich. Aber nach den ersten Modulen war klar: Das hier ist anders. Klar, direkt, ohne Bullshit – und überraschend wirksam. Ich habe mich öfter ertappt bei: Okay, das funktioniert wirklich.“

„Ich habe beim Lesen ständig gedacht: Genau das passiert mir dauernd – und jetzt weiß ich endlich, was ich stattdessen tun kann. Keine Theorie. Einfach Dinge, die im echten Gespräch funktionieren.“

„Sachlich, klar und erstaunlich realitätsnah. Kein Gerede, keine Umwege – sondern konkrete Impulse, die man direkt versteht und im Alltag anwenden kann.“

„Ich nutze die Toolbox inzwischen fast täglich – im Job und privat. Die Methoden sind so einfach, dass man sie sich direkt merkt, und so wirkungsvoll, dass Gespräche wirklich leichter werden. Genau das hab ich gesucht.“



Mehr erfahren?

www.martinskr.de

