

INHALT

Über den Autor	3
Vorwort	6
1. Menschen denken zuerst an sich	10
2. Kein Bedürfnis ist stärker als das nach Anerkennung	20
3. Originale verkaufen sich besser	28
4. (Er)kenne das Spektrum der Menschen	40
5. Der Konjunktiv ist der Tod des Erfolgs	54
6. Alles, was vor dem Aber steht, ist gelogen	60
7. Starte nie mit einem Zungenkuss	66
8. Rabat(t) liegt neben Salé	72
9. Selbst rationale Personen handeln irrational	80
10. Mit vier Ohren hört sich's besser	106
11. Jeder Kauf hat mindestens zwei Gründe	114
12. Ja heißt Nein, und Nein heißt Ja	120
13. Je hässlicher der Rahmen, desto hässlicher das Bild	130
14. Vorwände sind keine Einwände	142
15. Kluge Verhandler holen sich mächtige Dritte ins Boot	150
16. Gegensätze ziehen sich an? Von wegen!	160

17. Kompetenz liegt im Auge des Betrachters	164
18. Wurden im antiken Griechenland viele Fragen gestellt?	174
19. Schwächen hebeln unsere Stärken	182
20. Erzähl doch mal 'ne Story!	190
21. Erfolg erfolgt durch Ablehnung	200
22. Der Abschluss ist die logische Konsequenz	208
Schlusswort	216
Quellenverzeichnis	220