

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	9
Grußwort Edgar K. Geffroy	11
Grußwort Bodo Schäfer	15
Danke	19
1 Ein Überblick: Beziehungsmanagement und Organisationsformen in der Natur	21
2 Die Beziehung – mehr als „Vitamin B“	33
3 Das „Wir“-Gefühl und die Vision	41
4 In der Familie fängt alles an	53
5 Wie entstehen Beziehungen?	57
6 Die 80/20-Regel des Herrn Pareto	65
7 Lohnt sich ein Beziehungsaufbau überhaupt?	69
8 Wie bauen Sie Beziehungsnetzwerke auf?	75
9 Was ist ein Beziehungsbroker?	89
10 Ego-Marketing – werden Sie aktiv!	97
11 Beziehungsmanager in der Praxis	101
12 Noch mehr Beziehungsmanagement: die hohe Schule von Boris Becker & Co.	125
13 Wie bauen Sie Partnersysteme auf?	131
14 Spannungsbilanz oder Kapitalbilanz – was ist Ihnen lieber?	139
15 Schaffen Sie Marktplätze für Ihre Partner	149
16 Keiner gewinnt alleine – Beispiele aus der Wirtschaft	151
17 Sie können Kontakte schließen – jeden Tag	157
18 Über die Pflege von Beziehungen	161
19 Eckpfeiler von Beziehungen	165

20 Wo finden Sie geeignete Beziehungen?	169
21 Beziehungen in Zeiten des Cocoonings	173
22 Gegen den Informations-Overkill	175
23 Warum der Beziehungsaufbau manchmal nicht funktioniert	181
24 Merk-Sätze	185
25 Der Beziehungstest	187
26 Statt eines Schlusswortes	191
Der Autor Alfred J. Kremer	193
Literaturhinweise	195
Stichwortverzeichnis	197