

# INHALT

Teil 1: Die Deals deines Lebens	8
1. Das ganze Leben ist ein Deal	
2. Bewusst oder unbewusst: Du führst ständig Verhandlungen	
3. Trial-and-Error: Komplett durchdenken funktioniert nie	
4. Ein Deal, nur um Geld zu verdienen, ist kein guter Deal	
5. Die besten Deals sind unkonventionell	
6. Es gewinnen die mit einer Strategie – mein Weg zum Profipoker	
7. Kenne deine Position	
8. Profitabel heißt nicht zwingend skalierbar	
9. Einen kühlen Kopf bewahren	
10. Mein holpriger Einstieg in Immobiliendeals	
11. Buy-in: Nur der aktive Spieler kann gewinnen	
Teil 2: Die Motivation des guten Deals	42
12. Ein erfüllendes Leben ist ein guter Deal	
13. Warum machst du Deals?	
14. Die Bereitschaft, ein Amateur zu sein	
15. Der Reiz des lukrativen Deals	
16. Das Leben ist ein großer Pokertisch	
17. Gut schlafen und gut aufwachen können	
18. Jeden besser hinterlassen, als du ihn vorgefunden hast	
19. Die Liebe für die Sache	
20. Wissen, woran man Spaß hat	
21. Warum Intuition der entscheidende Faktor ist	
22. Double-up	

**Teil 3: Die Intuition des guten Deals** \_\_\_\_\_ 76

- 23. Intuition: ein Gefühl für die Situation
- 24. Die drei Ebenen des Seins
- 25. Die Intuition zulassen
- 26. Was ist Signal und was ist Noise?
- 27. Intuition, Aufregung oder Angst?
- 28. Auf die Intuition vertrauen
- 29. Chancen nutzen
- 30. Die Intuition trainieren
- 31. Aus Intuition einen guten Deal erkennen
- 32. Aus Intuition eine Vision entwickeln
- 33. Jeder kann auf das Fundament seiner Intuition bauen
- 34. Intuition mit Logik kombinieren
- 35. Wenn es sich nicht gut anfühlt, wird es zum Desaster
- 36. Wie höre ich auf meine Intuition?
- 37. Upswing

**Teil 4: Die Energie des guten Deals** \_\_\_\_\_ 128

- 38. Du musst es spüren
- 39. Wenn du die positive Energie nicht spürst, ist es nicht richtig
- 40. Wenn du es dir nicht vorstellen kannst, ist es nicht richtig
- 41. Ohne Leidenschaft keine Energie
- 42. Was löst es in dir aus?
- 43. Ein Gefühl für das Gegenüber gewinnen
- 44. Die Energie fließen lassen
- 45. Was tun, wenn dicke Luft im Raum ist?
- 46. Frei reden
- 47. Es hat einen Grund, wenn der Deal nicht klappt
- 48. Wenn es dir um nichts geht, bekommst du alles
- 49. Mit offenen Karten spielen

**Teil 5: Das Mindset des guten Deals** \_\_\_\_\_ 162

- 50. Ein guter Deal ist langfristig gedacht
- 51. Ein guter Deal ist Win-win
- 52. Der beste Kämpfer vermeidet den Kampf
- 53. Man kann nur gewinnen, wenn man bereit ist zu verlieren
- 54. Dein wichtigstes Werkzeug ist deine Authentizität
- 55. Keinen Deal nur für das Geld!
- 56. Jeder Deal hat Folgen
- 57. Deals radikal aussortieren
- 58. Was ist Risiko?
- 59. Risiko richtig einschätzen
- 60. Mit einer kreativen Denkweise zum guten Deal
- 61. Die Downside minimieren
- 62. Die Upside maximieren
- 63. Never take no for an answer
- 64. Chipleader

**Teil 6: Die Strategie des guten Deals** \_\_\_\_\_ 212

- 65. Pick your Battle
- 66. Punkte abgeben beim Deal
- 67. 80 Prozent sind manchmal 800 Prozent
- 68. Was ist dem Gegenüber wichtig und warum?
- 69. Eine gemeinsame Lösung finden
- 70. Bankroll Management

**Teil 7: Das Extrem des guten Deals** \_\_\_\_\_ 234

- 71. Die Welt ändert sich ständig
- 72. Alles, was du weißt, basiert auf Erfahrungen aus der Vergangenheit
- 73. Alles hinterfragen
- 74. Unkonventionell handeln
- 75. Kontext schaffen und Dinge neu denken
- 76. Meinungen: die Lücke zwischen deinen Erfahrungen und der Realität
- 77. Straight Flush

**Teil 8: Die Philosophie des guten Deals** \_\_\_\_\_ 256

- 78. Der Ball muss ins Rollen kommen
- 79. Einmal einen krassen Deal machen ist ein schlechter Deal
- 80. Die Macht einer Peergroup
- 81. Jeder kleine Deal ist Teil eines größeren Deals
- 82. Was spricht gegen den Deal? – Der größere Deal
- 83. Der größte Deal kommt nie
- 84. Nichts für gegeben nehmen
- 85. Dein inneres Kind: die Ebenen des intuitiven Antriebs
- 86. Final Table

**Nachwort: Intuition schlägt KI** \_\_\_\_\_ 286

**Über den Autor** \_\_\_\_\_ 291

**Quellenverzeichnis** \_\_\_\_\_ 294