

# 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: Komplette 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**