
Inhalt

Vorwort zur revidierten Ausgabe	13
Wie dieses Buch entstand – und warum	16
Neun Ratschläge, wie Sie das meiste aus diesem Buch herausholen können	26
Zusammenfassung	33

ERSTER TEIL

Grundregeln für den Umgang mit Menschen

1 Wer den Honig will, muß der Biene Sumsum leiden	37
2 Die hohe Kunst, Menschen richtig zu behandeln	60
3 Man muß den Fisch mit einem Köder locken, der ihm schmeckt	80
Zusammenfassung des ersten Teils	106

ZWEITER TEIL**Sechs Möglichkeiten, sich beliebt zu machen**

1 Wer sich für andere interessiert, ist überall willkommen	109
2 Der erste Eindruck ist entscheidend	129
3 Ein gutes Gedächtnis ist Gold wert	142
4 Der gute Zuhörer ist der beste Gesellschafter	156
5 Wie man das Interesse der andern gewinnt	172
6 Wie man sich im Handumdrehen beliebt macht	180
Zusammenfassung des zweiten Teils	200

DRITTER TEIL**Zwölf Möglichkeiten, die Menschen zu überzeugen**

1 Beim Streiten kann man nur verlieren	203
2 Wie man sich Feinde schafft – und wie man es vermeidet	215
3 Unrecht zu haben ist kein Unglück	234
4 Der Weg zur Vernunft führt über das Herz	246
5 Das Geheimnis des Sokrates	261
6 Ein Sicherheitsventil – oder: der Vorteil des Schweigens	270
7 Wie man die Mitarbeit der andern gewinnt	278
8 Die Zauberformel	287
9 Was jeder sich wünscht	296
10 Der Appell an das »bessere Ich«	309
11 Gestalten Sie Ihre Ideen lebendig	318
12 Wenn alles andere fehlschlägt	325
Zusammenfassung des dritten Teils	331

VIERTER TEIL**Neun Möglichkeiten, die Menschen zu ändern,
ohne sie zu beleidigen oder zu verstimmen**

1 Wie Sie am besten vorgehen, wenn Sie etwas beanstanden müssen	335
2 Man kann auch kritisieren, ohne sich unbeliebt zu machen	345
3 Sprechen Sie zuerst von Ihren eigenen Fehlern	351
4 Niemand läßt sich gerne befehlen	355
5 Keiner möchte das Gesicht verlieren	359
6 Wie Sie den andern zum Erfolg anspornen können	365
7 Nomen est omen – oder: Vertrauen verpflichtet	373
8 Wecken Sie im andern das Verlangen, sich zu bessern	380
9 Wie der andere Ihre Wünsche mit Vergnügen erfüllt	387
Zusammenfassung des vierten Teils	395
 Dale Carnegie und sein Weg zum Erfolg von Lowell Thomas	 397