

Inhalt

Einleitung:

Warum mit warum beginnen? 9

Teil I: Eine Welt, die nicht fragt warum

1. **Falsche Annahmen**..... 17

2. **Mit Zuckerbrot und Peitsche**..... 21

 Manipulation gegen Inspiration 21

 Der Preis 22

 Aktionen 23

 Angst 25

 Wünsche 26

 Gruppendruck..... 27

 Neuerung (gemeinhin: Innovation) 29

 Leichtes Geld, das teuer zu stehen kommt..... 31

 Manipulationen führen zu Transaktionen, nicht zu Loyalität 33

 Erfolg ist keine Rechtfertigung 36

Teil II: Eine andere Perspektive

3. **Der Goldene Kreis** 39

 Nicht der einzige Weg, nur einer von vielen 50

4. **Nicht Meinung, Gesetz**..... 53

 Das Gefühl sitzt nicht im Bauch 55

 Es ist das Unsichtbare, das zählt 60

5. **Klarheit, Disziplin und Konsequenz**..... 65

 Eine klare Antwort 65

 WIE bedeutet Disziplin 66

Beständigkeit beim WAS	67
Die richtige Reihenfolge	68
Kein WIE ohne WARUM	69
Manipulation und Inspiration sind ähnlich, aber nicht dasselbe	72
Geschäftemachen ist wie ein Rendezvous.....	73
Drei Stufen von Gewissheit.....	76

Teil III: Führer brauchen Gefolgschaft

6. Wie Vertrauen entsteht	81
Der einzige Unterschied zwischen uns und dem Höhlenmenschen ist unser Auto	85
Menschen finden, die glauben, woran wir glauben	87
Eine Kathedrale bauen	91
Wenn wir wissen WARUM, kommt der Erfolg von selbst	92
Innovation entsteht, wenn man ans Limit geht	94
Was ist Vertrauen?	97
Wahres Vertrauen beruht auf unsichtbaren Qualitäten	100
Der Einfluss der anderen.....	105
7. Wie man das Pendel zum Ausschlagen bringt	109
Die Leugnung des Gesetzes der Diffusion kommt teuer zu stehen	115
Gib den Menschen etwas, an das sie glauben können	119

Teil IV: Wie man die Gläubigen mobilisiert

8. Frag warum – aber richtig	125
Energie steckt an – Charisma inspiriert	125
Der Weg, den man wählt.....	126
Wie man die Quelle der Inspiration vertieft	128
Ich habe einen Traum (und Er hat den Plan).....	129
Wer das WARUM kennt, braucht diejenigen, die das WIE kennen	131
Leiten oder Führen.....	134
Das richtige Megafon.....	134
Sag nur etwas, woran du glaubst.....	137
Großes wiederholen.....	138

Alle Bewegungen sind persönlich	140
9. Wissen warum. Gewusst wie. Und dann?	143
Sprich klar und man wird dich verstehen	144
10. Kommunikation heißt nicht sprechen, sondern zuhören.....	149
Der Sellerie-Test.....	153
Je mehr Sellerie, desto mehr Vertrauen.....	156
Missachtung von Sellerie	157

Teil V: Die grösste Gefahr ist der Erfolg

11. Wenn das Warum verschwimmt	161
Ein Goliath wankt.....	161
Erfolgreich sein versus erfolgreich fühlen.....	164
Leistung gegen Erfolg.....	166
12. Wenn es zum Bruch kommt	169
Zählbare Erfolge	174
Die richtige Nachfolge lässt das WARUM weiterleben.....	178
Wenn das WARUM verloren geht, bleibt nur das WAS.....	185

Teil VI: Entdecke, warum

13. Die Wurzeln des Warum	193
Das WARUM entsteht, wenn man zurückblickt.....	196
Ich bin ein Versager	198
Menschen inspirieren zu tun, was sie inspiriert.....	201
14. Der andere Wettkampf	205
Folge deinem WARUM, dann folgen dir die anderen	205
15. Über den Autor	209
16. Anmerkungen.....	211
17. Stichwortverzeichnis	217