

# Inhalt

## **Vorwort** 9

## **I Partnerschaftspsychologie: Was die Liebe lehrt** 13

- Kunden, Liebe und Kabale 14
- Pannemann statt Ehemann 18
- Frust statt Lust 21
- Neues Denken braucht das Land 28
- Partner im Rausch der Hormone 31
- Ewig währt am längsten 33
- Eine Chance für die Liebe 36
- Kunde gut, alles gut 39
- Schatz, was denkst Du? 41

## **II Kundenpsychologie: Was der Kunde wünscht** 45

- Stille Kunden sind tief 45
- Ran an den Kunden 51
- Vertrauen durch Zutrauen 54
- Bitte keine Mogelpackungen 56
- Schlamperei schockiert 57
- Bindung durch Geborgenheit 60
- Wünsche, von denen man wenig weiß 62
- Fair geht vor 66

### **III Marktpsychologie: Was die Theorie besagt 69**

Das verfluchte siebente K?	69
Die Kunst des Liebens	75
Vielen Dank für die Blumen	76
Wenn der Partner geht ...	79
Stay Friends	81
Drei Stufen zum Glück	84
Der Rosenkrieg	85
Hegen und pflegen	87
Wie weit darf die Liebe gehen?	90

### **IV Unternehmenspsychologie: Was die Praxis vermag 93**

Beliebte Beziehungsfallen	93
Dauer-Dienst am Kunden	100
Partnerschaft durch Personalisierung	103
Bindung durch Branding	104
Think limbic reloaded	107
Eros schlägt Logos	110
Besonderheiten beachten	113
Überraschen, verwöhnen und begeistern	117
Expartner zurückgewinnen	124
Frühwarnsignale beachten	128
Blick in fremde Betten	131

### **V Was zukünftig zählt 137**

Der Partner der Zukunft	139
Die wichtigsten Tipps für Ihre Kundenbeziehungen	143

### **Literaturverzeichnis 147**

### **Über den Autor 149**

### **Stichwortverzeichnis 151**