

# 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 verflixte 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**