

Inhalt

Einleitung 7

Teil I: Sie sind also nicht der gesellige Typ

1. Lernen Sie sich selbst besser kennen 11
2. Wege zur Entwicklung von Selbstvertrauen 25
3. Ängste durch Neugier überwinden 33

Teil II: Fertigkeiten und Strategien für Schüchterne

4. Kontakte knüpfen auf Netzwerkveranstaltungen 45
5. Verlieren Sie alle Angst vor persönlichen Begegnungen 63
6. Legen Sie Ihre Telefonangst ab 89
7. Sprechen Sie Körpersprache? 99
8. Kommunikationsinstrumente für Introvertierte 109
9. Verkaufstechniken für zurückhaltende Verkäufer 123
10. Als Führungskraft mit schüchternen
Mitarbeitern umgehen 135

Teil III: Spickzettel für die Kommunikation

11. So sagen Sie, was Sie meinen 147
12. Was Sie in allen möglichen Situationen sagen können 165

Danksagung 183

Buchempfehlungen 185

Quellenangaben 187

Über die Autorin 189

Stichwortverzeichnis 191