

Inhalt

Kapitel Eins	
Jemand werden, zu dem andere Ja sagen wollen	11
Kapitel Eineinhalb	
Die Suche nach <i>Temul</i>	25
Kapitel Zwei	
Einfluss funktioniert nicht so, wie Sie denken	28
Die Mutter aller Missverständnisse	36
Die »dünnen Scheiben« des Alligators	39
Selektive Aufmerksamkeit und verzerrtes Denken	41
Kapitel Zweieinhalb	
Der Weg des geringsten Widerstands	55
Kapitel Drei	
Das Nein, das die Welt rettete	65
Die »Nein«-Challenge	67
Grenzen	73
Durch Ablehnung zu Resilienz	75
Kapitel Dreieinhalb	
Einfach (danach) fragen	86

Kapitel Vier	
Die seltsamen Eigenschaften von Charisma	93
Die Zwillingssparadoxa von Charisma	93
Eine entspannte Stimme als Signal des Selbstvertrauens	105
Charisma im Scheinwerferlicht	108
Kapitel Viereinhalb	
Momente der Wahrheit	121
Kapitel Fünf	
Die magische Kraft eines einfachen Frames	128
Größer und besser	134
Framing – praktische Tipps	151
Kapitel Fünfeinhalb	
Was ist Ihr »Geschäft«?	153
Kapitel Sechs	
Das Kleinkind in uns	157
Einwänden begegnen wie ein Aikido-Meister	168
Kapitel Sechseinhalb	
Tiefes Zuhören	183
Kapitel Sieben	
Kreative Verhandlungen	193
Die Zutaten für einen größeren Kuchen zusammenstellen	201
Zusammen einen größeren Kuchen backen	203
Wie man mit schwierigen Menschen klarkommt	218

Kapitel Siebeneinhalb	
Als Frau verhandeln	227
 Kapitel Acht	
Verteidigung gegen die Dunklen Künste	237
Die Warnsignale der Manipulation	243
 Kapitel Achteinhalb	
Engel und Dämonen	263
 Kapitel Neun	
Groß träumen	268
Lassen wir Tunesien noch einmal Geschichte schreiben	269
 Kapitel Neundreiviertel	
Du, ich, wir	284
 Lassen Sie uns befreundet sein	289
 Verzeichnis der Tools und Techniken	291
 Diskussionsfragen	293
 Danksagungen – aus tiefstem Herzen	295
 Bildnachweis	301
 Anmerkungen	303
 Register	331