

# Inhalt

<b>PROLOG</b>	<b>7</b>
<b>Showtime</b>	
Wie ich Menschen beschenke, indem ich sie beklaue	
<b>KAPITEL 1</b>	<b>17</b>
<b>Wer glänzen will, muss schwitzen</b>	
Woran wir Leidenschaft erkennen	
<b>KAPITEL 2</b>	<b>49</b>
<b>Verkaufen kann man nur sich selbst</b>	
Wie Sie Ihre Persönlichkeit einsetzen	
<b>KAPITEL 3</b>	<b>81</b>
<b>Sterne kann man klauen, aber nicht kopieren</b>	
Was uns einzigartig macht	
<b>KAPITEL 4</b>	<b>107</b>
<b>Warum du?</b>	
Welchen Unterschied Expertise macht	

<b>KAPITEL 5</b>	<b>133</b>
<b>Positive Manipulation</b>	
Warum Überlegenheit auf Gegenseitigkeit beruht	
<b>KAPITEL 6</b>	<b>161</b>
<b>Backstage im Kopf</b>	
Wo die Quelle der Souveränität liegt	
<b>KAPITEL 7</b>	<b>191</b>
<b>Bitte lächeln</b>	
Was Schlagfertigkeit wirklich bedeutet	
<b>KAPITEL 8</b>	<b>227</b>
<b>Das Show-Gen</b>	
Warum jede Rolle eine Hauptrolle sein kann	
<b>KAPITEL 9</b>	<b>251</b>
<b>Die Show ist der Star</b>	
Wozu jeder ein Ensemble braucht	
<b>KAPITEL 10</b>	<b>269</b>
<b>Standing Ovations für alle</b>	
Warum Sie den Applaus verdienen	
<b>Nachweise</b>	<b>299</b>