

# Inhalt

---

Vorwort .....	9
Einleitung .....	11
I. Teil: Zehn Denkfehler und wie man lernt, sie zu vermeiden .....	19
1. Negatives Denken schadet .....	20
2. Was verkaufen Sie wirklich? .....	22
3. Lernen, die Dinge auf den Kopf zu stellen ....	26
4. Kreativität für alle .....	32
5. Zirkelschlüsse vermeiden .....	34
6. Falsche Annahmen .....	36
7. Gleichzeitig heißt nicht immer auch deshalb ..	38
– Psychographie .....	39
– Verhaltenssystemanalyse .....	40
– Verhaltensänderung .....	41
– Keine Angst vor Emotionen .....	41
8. Befreiung von Stereotypen .....	43
9. Psychologische Zielgruppen sind oft wichtiger als demographische .....	47
10. Fortschritt ist nicht immer eine gerade Linie nach oben .....	54
II. Teil: Sieben Strategien für ein neues Denken .....	55
1. Das Eisberg-Prinzip .....	56
– Man befürwortet Innovation und fürchtet sich davor .....	58
– Scham und Marketing .....	59
– Achtung: Hassen Sie Ihr Produkt? .....	60
– Gute Laune hilft dem Verkauf .....	62
– Kurztest .....	65
2. Das Image und seine richtige Verwendung ....	66
– Das Image als Marketingziel .....	66

– Schön wollen wir alle sein! .....	74
– Verpackung ist alles .....	77
– Kurztest .....	82
<b>3. Antifatalismus .....</b>	<b>83</b>
– Man muß sich nicht abfinden .....	83
– Hedonismus .....	87
– Warum eigentlich nicht? .....	95
– Warum auf das Jahr 2000 warten? .....	97
– Wir müssen uns an die Zukunft gewöhnen .	100
– Neu, neu! .....	105
– Es muß nicht immer wahr sein .....	107
– Technologie kann – fast – alles .....	111
– Erfolg – was ist das? .....	115
– Kurztest .....	118
<b>4. Symbolik – Werkzeug für das Tiefenmarketing</b>	<b>119</b>
– Erweiterung der Persönlichkeit .....	121
– Es gibt keine leblosen Dinge .....	122
– Symbolik als Seelensprache und ihre Dynamik	123
– Sex und Symbolik .....	126
– Kurztest .....	127
<b>5. Kommunikation, aber richtig .....</b>	<b>128</b>
– Neue Kommunikationsformen .....	130
– Nonverbale Kommunikation .....	136
– Kurztest .....	137
<b>6. Grundmotive und ihre Auslöser .....</b>	<b>137</b>
– Sex .....	138
– Macho .....	142
– Bequemlichkeit über alles .....	145
– Gesundheit – das große Versprechen .....	148
– Überlegenheit .....	152
– Kurztest .....	155
<b>7. Dynamik im Marketing .....</b>	<b>156</b>
– Lebensstil .....	158
– Trends und Antitrends .....	160

– Der Sinn des Lebens .....	164
– Die Suche nach dem Guru .....	168
– International denken lernen .....	170
– Erziehung und soziales Bewußtsein .....	173
– Moral und Tiefenmarketing .....	176
– Kurztest .....	178
Schlußwort .....	180