

Inhaltsverzeichnis

A. Einleitung	7
1. Im „inneren Exil“?	7
2. Knackpunkt Verkauf	8
3. Auf die Menschen eingehen	9
B. Die neue Herausforderung	11
1. Neulich, in der Firma	11
2. Im Tennisclub	13
3. Der Neue	18
4. Eigenmotivation: Das Bild dahinter	21
5. Der Workshop	28
6. Storytelling – Die große Geschichte	35
C. Die Typologie	39
1. Der Sieger	43
2. Der Zahlen-Mensch	49
3. Die Neugierige	55
4. Der Gefühlvolle	61
5. Die Souveräne	67
6. Der Arbeiter	73
7. Der Vermittler	79
8. Der Ideologe	85
9. Die Missionarin	89
10. Der Verantwortliche	93
11. Die Außergewöhnliche	97
12. Der Sensible	101
D. Und welcher Typ sind Sie?	103
Selbsttest	104
E. Auf Dauer motivieren?	113
1. Als „Auffrischung“: die Bestätigung	113
2. Welche Bestätigung für wen?	113
3. Was uns motiviert	115
4. Die Stärken und Schwächen der zwölf Typen	116
5. Das SMARTER Ziel	120
6. Der Umschwung	122
F. Zusammenfassung: Die 12 Ur-Motive	129