

## Inhaltsverzeichnis

KAPITEL 1: Warum die Kunst zu überzeugen so wichtig ist und was Ihnen dieses Buch geben kann . . . . .	11
KAPITEL 2: Selbstbewußtsein als Voraussetzung, andere Menschen zu überzeugen . . . . .	17
1. Die Macht des Selbstvertrauens . . . . .	17
2. Die große Bedeutung des Unterbewußtseins für das Selbstvertrauen . . . . .	21
3. Die systematische Steigerung Ihres Selbstvertrauens . . . . .	24
4. Selbstbeobachtung und Selbsterkenntnis sind wichtig . . . . .	29
5. Angst und Sorge töten jedes Selbstbewußtsein . . . . .	31
6. Der Selbstbewußte ist immer Optimist . . . . .	36
7. Dauerhaftes Selbstbewußtsein erwächst nur der Selbstverwirklichung . . . . .	38
8. Die Quelle tiefsten Selbstvertrauens . . . . .	42
Zusammenfassung . . . . .	47
KAPITEL 3: Die typischen Verhaltensweisen der Menschen . . . . .	49
1. Warum es so wichtig ist, die Eigenarten anderer Menschen zu beachten . . . . .	49
2. Jeder denkt nur an seine Interessen . . . . .	51
3. Die Sehnsucht nach Anerkennung und Bedeutung . . . . .	52
4. Menschen sind nicht objektiv und meistens nur von subjektiven Gefühlen beherrscht . . . . .	54

5. Die ansteckende Macht der Begeisterung . . . . .	56
6. Auf die Wünsche des anderen einzugehen, bedeutet nicht, sich ausnutzen zu lassen . . . . .	60
7. Versuchen Sie, für Ihre Mitmenschen interessant zu bleiben, und reden Sie nicht über sich und Ihre Pläne . . . . .	62
8. Wer die Eigenarten der Mitmenschen hinnimmt, hält sich von Bitterkeit frei . . . . .	65
Zusammenfassung . . . . .	67
 KAPITEL 4: So eignen Sie sich ein sicheres Auftreten an . . . . .	 69
1. Warum ein sicheres Auftreten so wichtig ist und worin es besteht . . . . .	69
2. Warum positives Denken für eine persönliche Ausstrahlung so wichtig ist . . . . .	74
3. Eine Technik, die zu sicherem Auftreten verhilft . . . . .	76
4. Mit dem Dreizehn-Punkte-Programm werden Sie erfolgreich im Umgang mit Ihren Mitmenschen . . . . .	79
5. Sie wahren Überlegenheit und beweisen Selbstsicherheit, indem Sie Selbstkontrolle üben . . . . .	84
6. Durch Beobachtung gelingt es Ihnen, sich immer richtig zu verhalten . . . . .	86
Zusammenfassung . . . . .	90
 KAPITEL 5: Fehler, die Sie vermeiden sollten . . . . .	 91
1. Vermeiden Sie Vorwürfe, Drohungen und böse Kritik . . . . .	91
2. Wer streitet, wird nie zu überzeugen vermögen . . . . .	94
3. Sagen Sie dem anderen nie, daß er sich irrt, und handeln Sie weise wie Salomon . . . . .	97
4. Geben Sie Ihren Mitmenschen keine Schuld an Mißgeschicken . . . . .	99
5. Wie Sie die rechte Gesinnung aufbringen und von Fehlern ablassen können . . . . .	100
Zusammenfassung . . . . .	103
 KAPITEL 6: Die dreizehn goldenen Regeln wirksamer Beein- flussung . . . . .	 105
1. Verwenden Sie das richtige Lockmittel . . . . .	105
2. Lassen Sie Ihren Mitmenschen Anerkennung zukommen, doch schmeicheln Sie ihnen nicht . . . . .	109

3. Warum Lächeln so wichtig ist . . . . .	113
4. Mit bildhafter Darstellung Ihrer Absichten können Sie andere leichter überzeugen . . . . .	114
5. Erregen Sie Aufmerksamkeit . . . . .	116
6. Richtiges Zuhören – eine Technik, andere von sich zu überzeugen . . . . .	129
7. Wer die Gefühle der Menschen anspricht, erreicht mehr als mit Argumenten . . . . .	133
8. Gehen Sie behutsam vor und lassen Sie andere selbst auf »ihre Idee kommen« . . . . .	142
9. Suchen Sie nach gemeinsamen Interessen und lenken Sie die Aufmerksamkeit des Mitmenschen auf seine positiven Eigenschaften . . . . .	143
10. Versuchen Sie, möglichst viele Übereinstimmungen zu erzielen und diese, nicht Unterschiede, herauszustellen . . . .	145
11. Überzeugen Sie mit Humor . . . . .	148
12. Ihre Sprache ist entscheidend für Ihre Überzeugungskraft . . .	150
13. Das systematische Überzeugungsgespräch . . . . .	160
Zusammenfassung . . . . .	162
<b>KAPITEL 7: Wie Sie das Verhalten anderer ändern können . . .</b>	<b>165</b>
1. Konsequenz ist eine wichtige Voraussetzung . . . . .	165
2. Sagen Sie durch die Blume, worum es Ihnen geht . . . . .	167
3. So kritisieren Sie, ohne sich Feinde zu schaffen . . . . .	170
4. Wie Sie anderen helfen können . . . . .	174
5. Das richtige Verhalten bei Angriffen . . . . .	177
6. Wie Sie Feindschaften beenden . . . . .	180
7. So schaffen Sie Kontakte und gewinnen Freunde . . . . .	181
8. So spornen Sie andere zur Mitarbeit an . . . . .	185
9. Wie Sie Konflikte lösen . . . . .	187
Zusammenfassung . . . . .	190
<b>KAPITEL 8: So schützen Sie sich vor Manipulation . . . . .</b>	<b>193</b>
1. Manipulation nimmt Ihnen die freie Entscheidung und schädigt Ihre Interessen . . . . .	193
2. Die Techniken der Manipulation . . . . .	195
3. So fallen Sie nicht in die Grube . . . . .	204
4. Wie Sie manipulatorischer Einwirkung entgehen . . . . .	207
5. So entziehen Sie sich aufdringlicher Einwirkung . . . . .	210

6. Die richtige Verhaltensweise gegenüber Ärzten . . . . .	211
7. Kämpfen Sie für Ihr Recht, ohne ein Querulant zu werden . . . . .	213
Zusammenfassung . . . . .	217
KAPITEL 9: So sind Sie glücklich in Ehe und Partnerschaft . . . . .	219
1. Routine und Bequemlichkeit sind das Ende einer Ehe . . . . .	219
2. Was sich Frauen wünschen . . . . .	221
3. Die geheimen Wünsche der Männer . . . . .	224
4. So beseitigen Sie Familienstreit . . . . .	227
5. Achten Sie die Persönlichkeit Ihres Partners . . . . .	228
6. Die richtige Einstellung gegenüber Ihren Kindern . . . . .	230
Zusammenfassung . . . . .	232
Schlußwort und Leserdienst . . . . .	235
Literaturverzeichnis . . . . .	237