

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
KAPITEL 7: Wie Sie das Verhalten anderer ändern können . . .	165
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
KAPITEL 8: So schützen Sie sich vor Manipulation	193
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