

Warum ich dieses Buch schreibe	9
Über die Illustrationen. Die sieben Charaktere der Todsünden im Geschäftsleben am Golf	13
Hintergrund der Entstehung	13
Vorhang auf! Wo die sieben Charaktere im Buch zu finden sind	14
Kapitel 1 Die Basics des Arabischen Business Codes (ABC) . . .	15
1.1 Ihre Hausaufgaben	15
1.2 Ihre persönliche Einstellung zum Arabischen Golf	19
Überprüfen Sie Ihre Denkweise!	20
Der Survival Masterplan	23
1.3 Ihre professionelle Kompetenz – würde ein Golf- Experte Sie einstellen?	27
Der ideale Mitarbeiter in der Golfregion	27
Wer bin ich – und wie sieht mich der Araber	31
Stärken/Schwächen-Analyse mit der ABANA- Strategie	32
Der Weg zum idealen internationalen Geschäfts- partner für arabische Unternehmen – managen Sie Ihre Erwartungen!	33
Kapitel 2 Brautschau – die Suche nach dem richtigen Geschäftspartner beginnt	45
2.1 Der Wunsch-Geschäftspartner	46
2.2 Sich in das Bild verlieben ...	49
2.3 Der Realitäts-Check mit dem Arabischen Business Code	52
Kapitel 3 Zwei Innovationsstrategien für den Arabischen Business Code	59
3.1 Die »FITO-Technik«	59
3.2 Die Gas-Kupplung-Bremse-Technik	63
Kapitel 4 Die drei goldenen Regeln des Arabischen Business Codes	73
4.1 Goldene Regel Nr. 1: Chemie	73

4.2 Goldene Regel Nr. 2: Familie	84
4.3 Goldene Regel Nr. 3: Respekt	162
Kapitel 5 Kommunikationskultur mit dem Arabischen Business	
Code	207
5.1 Schweigen mit dem Arabischen Business	
Code (ABC)	215
5.2 Small Talk mit dem Arabischen Business	
Code (ABC)	218
5.3 Humor mit dem Arabischen Business Code (ABC)	236
5.4 Aktives Zuhören mit dem Arabischen Business	
Code (ABC)	252
5.5 Zeichen- und Körpersprache – die Codes der Familienstämme	262
5.6 Lobkultur mit dem Arabischen Business Code (ABC)	274
5.7 Nachfragen mit dem Arabischen Business	
Code (ABC)	283
Kapitel 6 Die Einsicht	293
Mehr über die sieben Charaktere der Todsünden im Geschäftsleben am Golf	299
Danksagung	305