

# INHALT

|   |     |
|---|-----|
| ZUGETEXTET  | 7   |
| Immer nur senden, senden, senden                    | 17  |
| Typologie der Nicht-Zuhörer                         | 29  |
| Mit der Herde unterwegs                             | 61  |
| Meckern, Lästern, Provozieren                       | 70  |
| Zum Mitnehmen                                       | 76  |
| <br>  |     |
| DIE HÄRTESTE WÄHRUNG DER WELT                       | 77  |
| Fokussierung: Wer zuhört, wird vorn sein            | 81  |
| Aufmerksamkeit gezielt schenken                     | 97  |
| Den Kampf um Beachtung gewinnen, ohne zu kämpfen    | 111 |
| Zum Mitnehmen                                       | 121 |
| <br>  |     |
| WIE AUFMERKSAMKEIT SCHENKEN UND<br>BEKOMMEN GELINGT | 123 |
| Empathisch sein und kollaborierend zuhören          | 124 |
| Sich selbst wieder wahrnehmen                       | 137 |
| Viel sagen, ohne viel zu sagen                      | 148 |
| Echtes Interesse zeigen                             | 158 |
| Driverseat statt Opferrolle                         | 170 |
| Der Mut zum Nein                                    | 178 |
| Die Kunst der gepflegten Provokation                | 181 |
| Zum Mitnehmen                                       | 187 |
| <br>  |     |
| ZUM SCHLUSS GEHT'S UMS SICH-VERKAUFEN               | 189 |
| Die Human Brand entwickeln                          | 192 |
| Zum Mitnehmen                                       | 205 |

|  |     |
|--|-----|
| ANHANG   | 207 |
| Aufmerksamkeits-Detektor: Bin ich ein guter Zuhörer? | 207 |
| Leitfragen für den vertiefenden Diskurs              | 210 |
| Anmerkungen  | 211 |
| Literatur  | 217 |
| Personen- und Namenregister                          | 219 |
| Sachregister   | 222 |