

Dale Carnegie

*Wiemann
Freunde
gewinnt*

Weltbild

Inhalt

Vorwort zur revidierten Ausgabe	11
Wie dieses Buch entstand - und warum	13
Neun Ratschläge, wie Sie das meiste aus diesem Buch herausholen können	20
Zusammenfassung	25

Erster Teil

Grundregeln für den Umgang mit Menschen

1 Wer den Honig will, muß der Biene Sumsum leiden	29
2 Die hohe Kunst, Menschen richtig zu behandeln	45
3 Man muß den Fisch mit einem Köder locken, der ihm schmeckt	60
Zusammenfassung des ersten Teils	79

Zweiter Teil

Sechs Möglichkeiten, sich beliebt zu machen

1 Wer sich für andere interessiert, ist überall willkommen	83
2 Der erste Eindruck ist entscheidend	97
3 Ein gutes Gedächtnis ist Gold wert	106

4 Der gute Zuhörer ist der beste Gesellschafter	116
5 Wie man das Interesse der andern gewinnt	127
6 Wie man sich im Handumdrehen beliebt macht	133
Zusammenfassung des zweiten Teils	147

Dritter Teil

Zwölf Möglichkeiten, die Menschen zu überzeugen

1 Beim Streiten kann man nur verlieren	151
2 WiemansichFeindschafft-undwiemanesvermeidet	159
3 Unrecht zu haben ist kein Unglück	172
4 Der Weg zur Vernunft führt über das Herz	181
5 Das Geheimnis des Sokrates	191
6 EinSicherheitsventil-odenderVorteildesSchweigens	198
7 Wie man die Mitarbeit der andern gewinnt	204
8 Die Zauberformel	211
9 Was jeder sich wünscht	217
10 Der Appell an das «bessere Ich»	227
11 Gestalten Sie Ihre Ideen lebendig	233
12 Wenn alles andere fehlschlägt	238
Zusammenfassung des dritten Teils	242

Vierter Teil

Neun Möglichkeiten, die Menschen zu ändern, ohne sie zu beleidigen oder zu verstimmen

1 Wie Sie am besten vorgehen, wenn Sie etwas beanstanden müssen	245
2 Man kann auch kritisieren, ohne sich unbeliebt zu machen	252
3 Sprechen Sie zuerst von Ihren eigenen Fehlern	257
4 Niemand läßt sich gerne befehlen	260

5	Keiner möchte das Gesicht verlieren	263
6	Wie Sie den andern zum Erfolg anspornen können	267
7	Nomen est omen - oder: Vertrauen verpflichtet	273
8	Wecken Sie im andern das Verlangen, sich zu bessern	278
9	Wie der andere Ihre Wünsche mit Vergnügen erfüllt	283
	Zusammenfassung des vierten Teils	289
	Dale Carnegie und sein Weg zum Erfolg von Lowell Thomas	291