

Inhalt

Vorwort	11
Teil 1: Was ist ein Fred?	15
1. Der erste Fred	15
2. Die Fred-Prinzipien	22
Prinzip Nummer 1: Jeder kann etwas bewirken	23
Prinzip Nummer 2: Erfolg baut auf Beziehungen auf	26
Prinzip Nummer 3: Sie müssen ständig etwas erschaffen, das für andere wertvoll ist, ohne dass es einen Cent kostet	27
Prinzip Nummer 4: Sie können sich selbst immer wieder neu erfinden	32
3. Freds haben viele Gesichter	33
Der Spaßvogel	36
Der Verantwortungsvolle	38
Der Großzügige	39
Der Prominente	43
Noch mehr Freds	44
Teil 2: Wie Sie ein Fred werden	47
Es ist Ihre Entscheidung	49
Tun Sie das Richtige aus dem richtigen Grund	50
Ihre Möglichkeiten sind endlos	51

4. Jeder kann etwas bewirken	52
Sind Sie heute Morgen mit der Absicht aufgewacht, die Welt zu verändern?	53
Jeder bewirkt jeden Tag etwas	55
Regelmäßig, nicht gelegentlich	56
Die Macht des engagierten Einzelnen	57
Die Wirkung einer großartigen Idee	58
Drei einflussreiche Strategien	59
5. Erfolg baut auf Beziehungen auf	63
Erfolg ist abhängig von Menschen und Zeit	64
Freds treten zu jedem in Beziehung – auch zu Dreijährigen	65
Die sieben Gebote der Beziehungsarbeit	67
Jenseits der Interaktion	72
6. Kontinuierlich Werte für andere schaffen	74
Ein Crashkurs in Wertsteigerung	76
Zaubern Sie ein bisschen	89
7. Erfinden Sie sich immer wieder neu	90
Wachsen Sie, dann wächst auch Ihr Wert	91
Lassen Sie sich von guten Gründen leiten	92
Schlagen Sie Kapital aus Ihrer Lebenserfahrung	93
Erhöhen Sie Ihren IQ	94
Besser und immer besser werden	95
Ein Schritt nach dem anderen	96

Mark Sanborn / Der Fred-Faktor
 Copyright © by mvvVerlag, ein Imprint der Redline GmbH, Frankfurt/M.

Messen Sie sich ... mit sich selbst!	97
Der Dominoeffekt	98
Teil 3: Andere Freds fördern	103
8. Suchen Sie	106
1. Lassen Sie sich finden	107
2. Wecken Sie schlafende Freds	109
3. Stellen Sie Freds ein	110
Bauen Sie ein Fred-Team auf	111
9. Belohnen Sie	112
Der Hilfsarbeiter von Atlanta	113
Auch die Absicht zählt	116
Führen Sie ein Belohnungssystem ein	116
10. Fördern Sie	118
1. Suchen Sie überall nach Beispielen	120
2. Informieren und analysieren	121
3. Lektionen in Wundern	122
4. Ziehen, nicht schieben	123
11. Gehen Sie mit gutem Beispiel voran	124
Die magische Frage	126
Verbreiten Sie die Kunde von Fred	130
Teil 4: Um Freds willen	133
12. Fred heute	133
Warum ist Fred ein Fred?	137
13. Das Wesen von Fred	141
Das Herz eines Fred haben	142

Anhang: Das Fred-Zeugnis	147
1. Bewusstsein	147
2. Tagesordnung	148
3. Einstellung	148
4. Handeln	150
5. Ergebnisse	150
Das Teamzeugnis	151
Dank	153
Über den Autor	155

Mark Sanborn / **Der Fred-Faktor**
Copyright © by mvgVerlag, ein Imprint der Redline GmbH, Frankfurt/M.