

AUF DER **SERVIETTE**
ERKLÄRT

*Probleme lösen und Ideen verkaufen
mithilfe von Bildern*

DAN ROAM

INHALTSVERZEICHNIS

TEIL I: EINFÜHRUNG	11
<i>Jederzeit, jeder, überall: Problemlösung mithilfe von Bildern</i>	11
<i>Kapitel 1: Das Geschäft mit anderen Augen sehen</i>	13
»Ich bin nicht so der visuelle Typ«	14
Visuelles Denken in vier Lektionen	15
Wie alles begann: Englisches Frühstück (oder Wie visuelles Denken meinen Speck rettete).	16
<i>Kapitel 2: Was für Probleme, was für Bilder, und wer ist überhaupt »wir«?</i>	25
Was Sie hoffentlich aus diesem Buch lernen können	25
Probleme? Was für Probleme?	26
Bilder? Was für Bilder?	35
Die Hand ist mächtiger als die Maus.	39
Schwarzer Stift, gelber Stift, roter Stift: Wer bin ich?	40
Wie Sie am besten mit diesem Buch arbeiten	46
<i>Kapitel 3: Ein Spiel ohne Verlierer: Die vier Stufen des visuellen Denkens</i>	50
Texas Hold'em: der Table Stake des visuellen Denkens	50
Der Prozess visuellen Denkens	54
Es verläuft natürlich nicht immer linear	62

TEIL II: IDEEN FINDEN.	67
Besser hingucken, genauer betrachten, weiter denken:	
Werkzeuge und Regeln für gutes visuelles Denken.	67
<i>Kapitel 4: Nein danke, ich will nur mal gucken.</i>	<i>69</i>
Wie wir sehen	70
Wo ist oben?	70
Besser hinsehen: Vier Regeln, die Sie beherzigen sollten	78
Zu viel zu sehen	79
Nicht genug zu sehen.	80
Das Prinzip Garagenverkauf:	
Woher wissen wir überhaupt, was wir haben?	83
Na gut, aber wie können wir einen Gedanken ansehen?	89
Wohin sehen wir als Erstes?	93
<i>Kapitel 5: Die sechs Arten des Betrachtens</i>	<i>97</i>
Das große Ganze betrachten	99
Die sechs Arten des Betrachtens	102
Arbeiten mit den 6 W	113
Der Schokoladenkrieg	114
Der Schokoladen-Schulungsprozess gemäß der 6 W.	119
Vorschau auf künftige Ereignisse: Machen Sie sich bereit für die sechs Arten des Vermittelns	125
<i>Kapitel 6: SQUID: eine praktische Übung in angewandter Vorstellungskraft</i>	<i>127</i>
Mit geschlossenen Augen sehen: die Kunst der Imagination	127
Willkommen bei SQUID: visuelles Training für das ganze Gehirn	138

SQVID in Aktion	144
Was geschieht	164
<i>Kapitel 7: Systeme der Vermittlung</i>	<i>166</i>
Gummi auf Asphalt	167
Die drei Schritte des Zeigens	168
Betrachten wird zu Zeigen	170
Wie definiert man ein Vermittlungssystem?	176
Gesamtdarstellung: Der Kodex visuellen Denkens	179

TEIL III: IDEEN ENTWICKELN 187

<i>Visuelles Denken für Fortgeschrittene: Wie man visuelles Denken in die Tat umsetzt.</i>	<i>187</i>
--	------------

<i>Kapitel 8: Zeigen und visuelles Denken für Fortgeschrittene</i>	<i>189</i>
Meine Damen und Herren, zücken Sie Ihre Stifte	189
Visuelles Denken für Fortgeschrittene: Umsetzung in die Praxis	190

<i>Kapitel 9: Wer sind unsere Kunden?</i>	<i>195</i>
Die Kundenkrise	195
Porträts: Allgemeine Faustregeln	197

<i>Kapitel 10: Wie viele kaufen?</i>	<i>207</i>
Die Kundenkrise, diesmal in Zahlen	207
Tabellen: Allgemeine Faustregeln	209

<i>Kapitel 11: Wo steht unser Unternehmen?</i>	220
Mit dem Finger auf der Landkarte.	220
Karten: Allgemeine Faustregeln.	223
<i>Kapitel 12: Bis wann kann das erledigt sein?</i>	247
Ein Schritt nach dem anderen	247
Zeitstrahlen: Allgemeine Faustregeln	249
<i>Kapitel 13: Wie können wir das Geschäft ankurbeln?</i>	267
Wie kriegen wir das hin?	267
<i>Kapitel 14: Warum sollten wir uns überhaupt die Mühe machen?</i>	276
Warum Geld ausgeben?	276
Multivariable Schaubilder: Allgemeine Faustregeln	279
TEIL IV: VERKAUFSIDEEN.	291
It's Showtime	291
<i>Kapitel 15: Alles, was ich über das Geschäft weiß, habe ich durch Zeigen und Erklären gelernt</i>	293
Alles, was ich über das Geschäft weiß, habe ich durch Zeigen und Erklären gelernt	293
<i>Sehen, Betrachten, Vorstellen, Zeigen: Ideen verkaufen durch Bilder in vier Schritten</i>	298
Manchmal ist eine Pizza genug – manchmal nicht	309

<i>Kapitel 16: Schlussfolgerungen ziehen</i>	312
Visuelles Denken: Der Problemlösungs-Werkzeugkasten für unterwegs. .	312
Drei-vier-fünf-sechs: Das Taschenmesser visuellen Denkens.	312
<i>Danksagungen</i>	317
Anhang A: Die Wissenschaft des visuellen Denkens.	321
Russisches Roulette.	321
Wie wir sehen, Teil I: Die Wege der Wahrnehmung	324
Wie wir sehen, Teil II: Rechte Gehirnhälfte versus linke Gehirnhälfte	329
Wie wir sehen, Teil III: Dinge, die wir nicht wissen	330
Anhang B: Hilfsmittel für das visuelle Denken	332
Software	332
Bücher.	334