

Kapitelübersicht

Einleitung 11
Was ist geistige Attraktivität? Kann man geistige Attraktivität erlernen?

Kapitel 1 – Wie man zustimmt 17
Zustimmen zu können ist wichtig. Von der Notwendigkeit, Zustimmung zu suchen. Verschiedene Arten der Zustimmung.

Kapitel 2 – Wie man widerspricht 27
Meinungsverschiedenheiten können sehr unschön sein. Logische Irrtümer. Unterschiedliche Wahrnehmungen und Interpretationen. Verschiedenartige Erfahrungen. Wie Meinungsverschiedenheiten entstehen.

Kapitel 3 – Wie man einen abweichenden Standpunkt vertritt 41
Die Punkte darlegen, die vom Standpunkt des anderen abweichen. Die Ursachen von Differenzen. Unterschiedliche Sichtweisen im Hinblick auf die Zukunft. Darin übereinstimmen, unterschiedlicher Meinung zu sein.

Kapitel 4 – Wie man interessant wirkt 55
Spannende Themen finden. Was wäre, wenn ...? Spekulationen und Möglichkeiten. Kreativität und neue Ideen. Interessante Informationen.

- Kapitel 5 – Wie man antwortet 69**
Spaß und Interesse statt Schlagabtausch. Eine Klärung anstreben. Unterstützen. Beispiele und Geschichten. An einem Gespräch teilnehmen.
- Kapitel 6 – Wie man zuhört 93**
Ein guter Zuhörer sein. Gesprächen Wert abgewinnen. Nach Details fragen. Inhalte wiederholen und bestätigen lassen. Registrieren, was gesagt wird.
- Kapitel 7 – Fragen 95**
Aufmerksam sein. Spontane und überlegte Fragen. Nach Erklärungen und Quellen fragen. Möglichkeiten und Alternativen ausloten.
- Kapitel 8 – Paralleles Denken 107**
Eine nützliche Alternative zum Streit. Gemeinsames Erforschen eines Themas. Die Sechs-Hüte-Methode zur Betrachtung eines Themas aus unterschiedlichen Blickwinkeln.
- Kapitel 9 – Konzepte 125**
Die zentrale Rolle von Konzepten. Konzepte auswählen, vergleichen und gegenüberstellen. Verschiedene Konzeptebenen und -arten.
- Kapitel 10 – Alternativen 143**
Das Gegenteil von Selbstgefälligkeit und Arroganz. Die Suche nach besseren Methoden. Alternative Wahrnehmungen und Werte. Wie man Alternativen schafft.

Kapitel 11 – Emotionen und Empfindungen	159
Die Gefahren der selektiven Wahrnehmung. Die Verwendung von Adjektiven. Erste Reaktionen. Positionen in Kontroversen.	
Kapitel 12 – Werte	173
Grundlegende Werte, unterschiedliche Werte, Wertprioritäten. Die Rolle der Umstände. Persönliche, unternehmensbezogene, qualitätsbezogene und ökologische Werte.	
Kapitel 13 – Umwege und Abwege	185
Was trägt zur Diskussion bei, was lenkt von ihr ab? Langweilige und routiniert vorgebrachte Ansichten. Einen neuen Denkweg einschlagen.	
Kapitel 14 – Information und Wissen	197
Wie viel Information braucht man? Die Bedeutung des Zulu-Prinzips. Die „Spiegel-Strategie“. Input sammeln. Mit dem auskommen, was man hat.	
Kapitel 15 – Meinungen	207
Wie wichtig es ist, einen Standpunkt zu haben. Meinungen provozieren. Unterschiedliche Standpunkte einnehmen. Meinungen ändern. Neue Informationen. Werte ändern.	
Kapitel 16 – Unterbrechungen	219
Sind Unterbrechungen notwendig? Über die Ungeduld. Ego-motivierte Unterbrechungen. Unterbrechungen verstärken und herausfordern. Zeichen setzen.	

Kapitel 17 – Auftreten	231
Clever, hilflos, tyrannisch, schmeichlerisch, erneuernd. Die „Kampfhaltung“, das Ego-Machtspiel, die Lernhaltung, die Forscherposition. Spaß.	
Kapitel 18 – Gesprächsbeginn und Themen	243
Wie man ein Gespräch beginnt. Worüber man sprechen kann. Die Themenwahl. Fehlstarts und neue Anfänge. Andere Richtungen einschlagen. Ein Gespräch in die gewünschte Richtung lenken.	
Kapitel 19 – Schlussbemerkung	253
Kapitel 20 – Der Gesprächsclub	257
Ein Ort, an dem man Gespräche üben und genießen kann. Über die Clubs. Wer den Club organisiert.	
Ausblick	261
Stichwortverzeichnis	