

Simon Sinek

Frag immer erst: warum

Wie Topfirmen und Führungskräfte zum Erfolg inspirieren

Übersetzung aus dem Englischen von Christian Gonsa

REDLINE | VERLAG

© des Titels »Frag immer erst: warum« (978-3-86881-538-2)
2014 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

Inhalt

Einleitung:

Warum mit warum beginnen?	9
---------------------------------	---

Teil I: Eine Welt, die nicht fragt warum

1. Falsche Annahmen	17
2. Mit Zuckerbrot und Peitsche	21
Manipulation gegen Inspiration	21
Der Preis	22
Aktionen.....	23
Angst	25
Wünsche	26
Gruppendruck.....	27
Neuerung (gemeinhin: Innovation)	29
Leichtes Geld, das teuer zu stehen kommt.....	31
Manipulationen führen zu Transaktionen, nicht zu Loyalität	33
Erfolg ist keine Rechtfertigung	36

Teil II: Eine andere Perspektive

3. Der Goldene Kreis	39
Nicht der einzige Weg, nur einer von vielen	50
4. Nicht Meinung, Gesetz	53
Das Gefühl sitzt nicht im Bauch	55
Es ist das Unsichtbare, das zählt	60
5. Klarheit, Disziplin und Konsequenz	65
Eine klare Antwort	65
WIE bedeutet Disziplin	66

Beständigkeit beim WAS	67
Die richtige Reihenfolge	68
Kein WIE ohne WARUM	69
Manipulation und Inspiration sind ähnlich, aber nicht dasselbe	72
Geschäftemachen ist wie ein Rendezvous.....	73
Drei Stufen von Gewissheit.....	76

Teil III: Führer brauchen Gefolgschaft

6. Wie Vertrauen entsteht	81
Der einzige Unterschied zwischen uns und dem Höhlenmenschen ist unser Auto.....	85
Menschen finden, die glauben, woran wir glauben	87
Eine Kathedrale bauen	91
Wenn wir wissen WARUM, kommt der Erfolg von selbst	92
Innovation entsteht, wenn man ans Limit geht	94
Was ist Vertrauen?	97
Wahres Vertrauen beruht auf unsichtbaren Qualitäten	100
Der Einfluss der anderen.....	105
7. Wie man das Pendel zum Ausschlagen bringt	109
Die Leugnung des Gesetzes der Diffusion kommt teuer zu stehen	115
Gib den Menschen etwas, an das sie glauben können	119

Teil IV: Wie man die Gläubigen mobilisiert

8. Frag warum – aber richtig	125
Energie steckt an – Charisma inspiriert	125
Der Weg, den man wählt.....	126
Wie man die Quelle der Inspiration vertieft	128
Ich habe einen Traum (und Er hat den Plan).....	129
Wer das WARUM kennt, braucht diejenigen, die das WIE kennen.....	131
Leiten oder Führen.....	134
Das richtige Megafon.....	134
Sag nur etwas, woran du glaubst.....	137
Großes wiederholen.....	138

Alle Bewegungen sind persönlich	140
9. Wissen warum. Gewusst wie. Und dann?	143
Sprich klar und man wird dich verstehen	144
10. Kommunikation heißt nicht sprechen, sondern zuhören.....	149
Der Sellerie-Test.....	153
Je mehr Sellerie, desto mehr Vertrauen.....	156
Missachtung von Sellerie	157

Teil V: Die grösste Gefahr ist der Erfolg

11. Wenn das Warum schwimmt	161
Ein Goliath wankt.....	161
Erfolgreich sein versus erfolgreich fühlen.....	164
Leistung gegen Erfolg	166
12. Wenn es zum Bruch kommt	169
Zählbare Erfolge	174
Die richtige Nachfolge lässt das WARUM weiterleben.....	178
Wenn das WARUM verloren geht, bleibt nur das WAS.....	185

Teil VI: Entdecke, warum

13. Die Wurzeln des Warum	193
Das WARUM entsteht, wenn man zurückblickt.....	196
Ich bin ein Versager	198
Menschen inspirieren zu tun, was sie inspiriert.....	201
14. Der andere Wettkampf	205
Folge deinem WARUM, dann folgen dir die anderen	205
15. Über den Autor	209
16. Anmerkungen	211
17. Stichwortverzeichnis	217