



DON
GABOR

MENSCHEN FÜR SICH GEWINNEN

Wie Sie ins Gespräch kommen,
Kontakte knüpfen und
Beziehungen aufbauen

mvgverlag 

© des Titels »Menschen für sich gewinnen« (ISBN 978-3-86882-259-5)
2012 by mvg Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.mvg-verlag.de>

Inhalt

Anmerkung des Autors	9
Einleitung: Neue Menschen kennenlernen und neue Freunde gewinnen – das ist heute der Weg zum Erfolg!	11

Teil I: Das Gespräch voller Selbstvertrauen beginnen

1. Der erste Kontakt: Körpersprache	19
2. Vier natürliche Wege, um das Eis zu brechen	33
3. Wer zuhört, weiß, was er sagen soll	52
4. Sagen Sie anderen, wer Sie sind	60
5. Die Kunst, sich Namen zu merken	69

Teil II: Das Gespräch mit Charme, Selbstvertrauen und Taktgefühl fortsetzen und beenden

6. Das Gespräch in Gang halten	81
7. Mit heiklen Gesprächssituationen umgehen	96
8. Das Gespräch abschließen und einen guten Eindruck hinterlassen	107

Teil III: Mit Online-Netzwerken soziale, geschäftliche und persönliche Kontakte ausweiten

9. Soziale Netzwerke und Blogs erkunden	117
10. Ein gewinnendes persönliches Online-Profil erstellen	128
11. In Unterhaltungen im Internet einsteigen und Kontakte knüpfen	135
12. Wie man Internetkontakte in persönliche Beziehungen verwandelt	143