

Inhaltsverzeichnis

Vorwort

von Dr. Fleur Sakura Wöss 9

Einleitung

Extros und Intros: zwei Welten in einer 11

TEIL I

WER SIE SIND. WAS SIE KÖNNEN. WAS SIE BRAUCHEN.

1. Wieso leise?! 21

Was, bitte, ist ein leiser Mensch? 22

Extros und Intros: ihre Entdeckung und neue Erkenntnisse 28

Die richtige Dosis Menschen 33

Sind Sie ein leiser Mensch? 37

Die Extro-Intro-Tabelle 41

Das Wichtigste in Kurzform 45

2. Intro-Stärken: der geheime Schatz 46

Stärke 1: Vorsicht 49

Stärke 2: Substanz 50

Stärke 3: Konzentration 51

Stärke 4: Zuhören 52

Stärke 5: Ruhe 53

Stärke 6: Analytisches Denken 56

Stärke 7: Unabhängigkeit	59
Stärke 8: Beharrlichkeit	60
Stärke 9: Schreiben (statt Reden)	61
Stärke 10: Einfühlungsvermögen	62
Wo liegen Ihre Stärken?	63
Das Wichtigste in Kurzform	69

3. Intro-Bedürfnisse – Intro-Hürden 70

Hürde 1: Angst	72
Hürde 2: Kleinteiligkeit	75
Hürde 3: Überstimulation	76
Hürde 4: Passivität	78
Hürde 5: Flucht	81
Hürde 6: Verkopftheit	81
Hürde 7: Selbstverleugnung	82
Hürde 8: Fixierung	83
Hürde 9: Kontaktvermeidung	85
Hürde 10: Konfliktscheu	87
Wo liegen Ihre Hürden?	88
Das Wichtigste in Kurzform	91

TEIL II

WIE SIE PRIVAT GLÜCKLICH UND BERUFLICH ERFOLGREICH WERDEN

4. My home is my castle: den privaten Bereich gestalten 95

Der innere soziale Kreis	96
Einen Partner finden	96
Mit dem Partner leben	102
Als Intro-Single leben	112
Kinder begleiten	114
Das Wichtigste in Kurzform	126

5. Öffentlich-menschlich: den Arbeitsbereich gestalten 127

- Leise Menschen in Teams 129
- Intro-Führungsstrategien 133
- Leistungen sichtbar machen 140
- Kommunikationskanäle nutzen 144
- Beruflich unterwegs 152
- Das Wichtigste in Kurzform 155

TEIL III

WIE SIE PRÄSENZ ZEIGEN UND GEHÖR FINDEN

6. Mutproben: Kontakte aufbauen und pflegen 159

- Kontakte pflegen: Netzwerken 161
- Kontakte: starke Seiten leiser Menschen 172
- Kontakte: auf Bedürfnisse achten 184
- Kontakte in der Komfortzone: das Web 2.0 192
- Das Wichtigste in Kurzform 196

7. Zwischen Mensch und Sache: Verhandeln 197

- Die eigene Position klären 198
- Phasen der Verhandlung 202
- Intro-Stärken in der Verhandlung 204
- Intro-Hürden in der Verhandlung 208
- Das Wichtigste in Kurzform 214

8. Kaltes Wasser: einen Vortrag halten 215

- Öffentlich auftreten – ein Entwicklungsprojekt 216
- Wann ist ein Vortrag gelungen? 217
- Chance und Schutz: die Vorbereitung! 224
- Stärken im Vortrag nutzen 225
- Schwierigkeiten im Vortrag überwinden 232
- Das Wichtigste in Kurzform 242

9. Regeln des Rudels: in Meetings und Diskussionen auftreten 243

Das Plenum: 6 Regeln – und 6 Folgerungen für Intros 245

Diskussionsleitung: Meetings für Fortgeschrittene 254

Umgang mit schwierigen Situationen und Teilnehmern
in Besprechungen 258

Das Wichtigste in Kurzform 265

Lizenz zum Leisesein:

Ausblick auf ein erfülltes introvertiertes Leben 266

Anhang

Zum Weiterlesen auf Papier 273

Zum Weiterlesen und Recherchieren auf dem Monitor 275

Stichwortverzeichnis 277

Danke! 284

Autorin 285