

<b>Inhaltsverzeichnis</b>	<b>Seite</b>
Einführung	5
Kapitel I „Ein Blick nach innen verändert die Welt“ – Wie man die Augenoptik und die Augenoptiker auch sehen kann	9
Kapitel II „Wie der Herr, so's Gscherr“ – Die Persönlichkeit des Leithammels und ihre Auswirkung	21
Kapitel III „Mauerblümchen Mitarbeiter?“ – Der Schlüssel zum Erfolg und warum er so selten umgedreht wird	39
Kapitel IV „Und es verkauft sich doch“ – Vom persönlichkeitsgerechten Verkaufen und seinen Erfolgen	51
Kapitel V „Das augenoptische Gesundheitshandwerk“ – „Sehschwächen“ in der Augenoptik und Chancen, sie zu korrigieren	65
Kapitel VI Handlungsfelder oder: Was ist zu tun und wie man es mit Freude macht	85
Literaturverzeichnis	124
Adressen der Autoren	125