

# Inhaltsverzeichnis

<b>Einleitung</b>	<b>7</b>
<b>Wer argumentiert, verliert</b>	<b>9</b>
<b>Was besser ist als Argumente</b>	<b>12</b>
<b>Drei besonders erfolgreiche Ideen</b>	<b>15</b>
<b>Keine Angst vor Gesichtsverlust</b>	<b>20</b>
<b>Drehen Sie den Spieß um</b>	<b>23</b>
<b>Chruschtschows dritter Schuh – verrückt erscheinen</b>	<b>25</b>
<b>Was Sie von Nietzsche lernen können</b>	<b>28</b>
<b>Angriff ist die beste Verteidigung</b>	<b>31</b>
<b>Auf Dankbarkeit hoffen ist Bauernart</b>	<b>35</b>
<b>Ein Ratschlag aus der Antike</b>	<b>37</b>
<b>Die Kubakrise – mit Kanonen auf Spatzen schießen</b>	<b>39</b>
<b>Mit anderen Kulturen verhandeln</b>	<b>42</b>
<b>Die Drohung – die große Verlockung</b>	<b>50</b>
<b>Alternativen zur Drohung</b>	<b>58</b>
<b>Der Ton macht die Musik</b>	<b>61</b>
<b>Wer sich erniedrigt, wird erhöht</b>	<b>63</b>
<b>Das tapfere Schneiderlein und andere Vorbilder</b>	<b>69</b>