

Inhaltsverzeichnis

EINLEITUNG: DIE MANIPULATION UND WAS ICH DAMIT ERREICHEN KANN	10
IM GESCHÄFTLICHEN BEREICH KOMMEN DANN NOCH GANZ ANDERE GEDANKENGÄNGE AUF:	10
DIE GEDANKENKONTROLLE	13
SO MACHEN ANDERE, WAS SIE WOLLEN	13
SCHRITT 1: DENKEN SIE SELBST DAS ÜBER SICH, WAS SIE SICH VON ANDEREN WÜNSCHEN.....	13
SCHRITT 2: BEHANDELN SIE SICH SO, WIE SIE VON ANDEREN BEHANDELT WERDEN MÖCHTEN.....	14
SCHRITT 3: SEIEN SIE SO, WIE SIE WIRKLICH SEIN WOLLEN	14
SCHRITT 4: DENKEN SIE DAS ÜBER ANDERE, WAS SIE ÜBER SIE DENKEN SOLLEN..	14
HAUPTTEIL: MANIPULIEREN SIE MIT HERZ UND VERSTAND	15
DAS SELBSTVERTRAUEN	16
MUT UND DURCHHALTEVERMÖGEN.....	16
MANIPULIEREN GEHT SO!	17
BESPRECHUNG FREITAG: 17.30 UHR	17
GEHALTSGESPRÄCH AM MORGEN	17
ACHTEN SIE MAL DARAUF WIE WIR IM WESENTLICHEN MANIPULIERT WERDEN! .	18
VERTRAUEN AUFBAUEN – GEMEINSAMKEITEN HERSTELLEN	18
ACHTEN SIE AUF DIESSE PSYCHOLOGISCHEN EFFEKTEN	19
MANIPULATIONSTECHNIKEN UND MEHR	22
IST ES BÖSE GEMEINT, WENN WIR MANIPULIEREN?	22
WIE SEHEN MICH ANDERE?.....	23
WELCHE MANIPULATIONSTECHNIKEN BEGEGNEN UNS AM MEISTEN?	26
MANIPULATIONSTECHNIKEN IM BERUF WIE AUCH IM BEWERBUNGSGESPRÄCH	27
LENKUNGSTECHNIKEN.....	27
KOMPROMISSE FINDEN	27

WAHLMÖGLICHKEITEN ANBIETEN	28
EIGENE KOMPETENZEN EINBRINGEN.....	28
DIE FOLGEN BENENNEN	28
DIE ALTERNATIVEN BEWERTEN	28
BEEINFLUSSUNG UND PSYCHOLOGISCHE TRICKS.....	29
GEBEN UND NEHMEN.....	29
EIN FUß IN DER TÜR	29
DIE FREUNDSCHAFTLICHE TOUR.....	29
WAS KNAPP IST, KANN WERTVOLL SEIN.....	30
AN DIE GEFÜHLE APPELLIEREN.....	30
INFORMATIONSMANAGEMENT	30
MANIPULATIONSTECHNIKEN BEWUSST EINSETZEN	30
WIE DIE MANIPULATION UNS MENSCHEN BEEINFLUSST	31
DIE BEEINFLUSSUNGSMECHANISMEN SEHEN DANN WIE FOLGT AUS:	31
EIN BEISPIEL DAZU:	32
SICH MIT ALLEN MITTELN DURCHSETZEN:.....	32
DAS GESPRÄCH PLATZEN LASSEN:	32
REZIPROZITÄT	33
SOZIALE GLEICHHEIT.....	34
KONSISTENZ.....	34
ÄHNLICHKEIT	35
AUTORITÄT.....	35
KNAPPHEIT	35
DIE REGELN DER MANIPULATION	36
AUTORITÄT.....	36
EHRLICHKEIT	37
SYMPATHIE.....	37
WIE ERZEUGEN PROFIS SYMPATHIE?.....	38
DIE GOLDENEN REGELN DER MANIPULATION –	39
(EIN SEHR INTERESSANTER AUSZUG DAZU)	39
FALLEN SIE AUCH NICHT AUF SEKTEN HEREIN	43
DIE MACHT DER PSYCHE	44
JEDER WILL WAS VOM ANDEREN.....	44

WIE ERKENNEN SIE DIE MANIPULATION DER ANDEREN?	48
ALLES NUR MANIPULATION ODER WAS?	50
ABER AUCH SIE WERDEN IM ALLTAG REGELRECHT MANIPULIERT!.....	51
WERBUNG	51
PARTNERSCHAFT.....	51
NETZWERKE	51
ARBEITSLEBEN	51
EIN BEISPIEL DAZU:	53
DIE MANIPULATION GEHT NUR MIT SINN UND VERSTAND	
VON STATTEN	55
KOMPLIMENTE	55
DRUCK	55
LÜGEN	56
ES SIND DIE KLEINEN FEINEN MANIPULATIONSFÄLLEN DIE WIR TÄGLICH SPINNEN, UM ANDERE UM DEN FINGER ZU WICKELN. WIR SIND ALLE MEHR ODER WENIGER MANIPULIERBAR UND GEHEN DEM EIN ODER ANDEREN AUF DEN LEIM. MEIST SIND ES MENSCHEN DIE LEICHT BEEINFLUSSBAR SIND. SCHAUEN SIE DOCH MAL, WIE IMMUN SIE GEGEN DIE MANIPULATION SIND:	56
DIE FÜNF ANZEICHEN DIE GANZ FÜR SICH SPRECHEN:.....	56
1. SIE WISSEN, WANN SIE ETWAS HINTERFRAGEN MÜSSEN	56
2. SIE KENNEN SICH SELBST UND IHRE EIGENEN ZIELE	56
3. SIE STEHEN ZU İHRER EIGENEN MEINUNG	56
4. SIE BAUEN INTENSIVE BEZIEHUNGEN AUF	57
5. SIE FÜHLEN SICH GUT	57
6. MACHEN SIE SICH NICHT VON ANDEREN ABHÄNGIG.....	57
7. TUN SIE DAS, WAS SIE FÜR RICHTIG HALTEN.....	58
8. LASSEN SIE SICH KEINE SCHULDGEFÜHLE EINREDEN	58
ZEIGEN SIE IHRE MENTALE STÄRKE	58
DIE MENTALE STÄRKE UND IHRE GEHEIMNISSE	58
WAS IST DIE MENTALE STÄRKE ÜBERHAUPT?	59
DEMZUFOLGE ZEICHNET SICH DIE MENTALE STÄRKE DURCH FOLGENDE MERKMALE IN UNS AUS:	59
WAS GEHÖRT ZUR MENTALEN STÄRKE?	59

1. STARKE EMOTIONEN KÖNNEN SIE RATIONAL BEWERTEN	60
2. SIE KENNEN IHRE ÄNGSTE.....	60
3. SIE WOLLEN ES NICHT JEDEM RECHT MACHEN	60
4. SIE KÖNNEN AUCH MAL ALLEINE SEIN.....	60
5. SIE SCHÄRFEN IHRE TALENTEN.....	60
6. SIE STEHEN ZU IHREN SCHWÄCHEN	61
7. SIE LEBEN IHRE WERTE	61
8. IHR SELBSTWERTGEFÜHL BASIERT DARAUF, WER SIE SIND.....	61
9. SIE PRAKТИZIEREN DANKBARKEIT.....	61
10. SIE LERNEN AUS FEHLERN	61
11. SIE ÜBERNEHMEN VERANTWORTUNG.....	62
12. SIE SEHEN SICH ALS TEIL DER LÖSUNG AN	62
13. SIE FREUEN SICH ÜBER DIE ERFOLGE ANDERER.....	62
STOPPEN SIE NEGATIVE GEDANKEN.....	63
TREFFEN SIE IHRE EIGENEN ENTSCHEIDUNGEN	63
AKZEPTIEREN SIE VERÄNDERUNGEN.....	63
WAS STECKT HINTER EINER MANIPULATIVEN PERSÖNLICHKEIT?	64
UND SO FUNKTIONIERT DIE MANIPULATION BEI DIESEN MENSCHEN, NEHMEN SIE SICH ALSO IN ACHT:.....	65
ZWEIFELN SIE NIEMALS AN SICH SELBST, ABER AN DEN ANDEREN	66
EIN ROLLENBEISPIEL:	67
WIE WEHRE ICH EINE BEEINFLUSSUNG AB?.....	68
WIE MANIPULIERE ICH MICH ZUM ERFOLG?	69
TIPPS UND TRICKS DAZU:.....	70
DIE MANIPULATION UND NLP	71
SINNESWAHRNEHMUNGEN.....	73
GEFÜHLE VERANKERN	73
ENTSPANNUNGSTECHNIKEN.....	75
SELBSTHYPNOSE	75
DIE SELBSTREFLEXION – WAS IST DAS EIGENTLICH?	77
SELBSTREFLEXION BRAUCHT ZEIT	77

GRUNDVORAUSSETZUNG: RUHE	78
ÜBEN SIE REGELMÄßIG UND SCHAFFEN ROUTINEN.....	78
REFLEKTIEREN SIE IHRE HERAUSFORDERNDEN SITUATIONEN	78
BEREITEN SIE SICH AUF HERAUSFORDERUNGEN VOR!	78
SELBSTEINSCHÄTZUNG HILFT AUCH BERUFLICH	78
NEHMEN SIE SICH SELBST ERNST	79
SEIEN SIE EHRLICH	79
SEIEN SIE GNÄDIG MIT SICH SELBST.....	79
GLEICHEN SIE DIE INNEN- UND AUßenWAHRNEHMUNG AB – ABER VORSICHTIG! 79	79
BEGINNEN SIE NUN MIT EIN PAAR ÜBUNGEN:	79
SCHLUSSTEIL.....	81
SCHLUSSWORT	82
DIE SCHÖNSTEN ZITATE ÜBER MANIPULATIONSTECHNIKEN	83
IMPRESSUM	93