

Inhalt

Teil 1: Manipulationstechniken

Was ist Manipulation?	9
▪ Ein alltägliches Phänomen	10
▪ Wie sollte man mit Manipulation umgehen?	12
▪ Sechs Maximen für den Umgang mit Manipulation	14
 Typische Manipulationsstrategien	 17
▪ Die Blockadestrategie	18
▪ Die Durchsetzungsstrategie	19
▪ Sabotage im Gespräch	21
▪ Sabotage nach dem Gespräch	23
 Elegante Abwehrtechniken	 25
▪ Fragen und zuhören	26
▪ Das Gespräch versachlichen: der Präzisierungstrichter	33
▪ Ignorieren und weitermachen	36
▪ Dumm stellen und Band zurückspulen	37
▪ Schallplatte mit Sprung	38
▪ Perspektive wechseln	40
▪ Aus der Situation treten	41
▪ Wie Sie mit Blockaden umgehen	43
▪ Wie Sie ein Gespräch abbrechen	47

Argumentationsfallen und Scheinargumente	49
■ Wie Sie sich wehren	50
■ Schwarz-Weiß-Malerei	52
■ Der Fehlschluss der falschen Alternative	54
■ Das falsche Dilemma	56
■ Die Analogiefalle	59
■ Schwarzfärberei	63
■ Die Rutschbahntaktik	66
■ Die Präzisionsfalle	69
■ Die Autoritätstaktik	71
■ Die Brunnenvergiftung	75
■ Die Evidenztaktik	78
■ Die Garantietaktik	81
■ Die Traditionstaktik	83
■ Die Tabuisierungstaktik	85
■ Die Perfektionsfalle	87
■ Die Irrelevanztaktik	89
■ Der Angriff auf die Person	91
■ Der Angriff auf die Unparteilichkeit	98
■ Die Prinzipienfalle	101
■ Emotionale Appelle	103
■ Die Strohanntaktik	112
■ Der Trivialitätstrick	115
■ Der Zirkelschluss	117
■ Der Mengentrick	119
■ Die Perspektivefalle	120
■ Der definitiorische Rückzug	123
■ Absicherungstaktik und Sicherheitsleinen	124

Teil 2: Nein sagen

Finden Sie in jeder Situation das passende Nein	131
■ Typische Situationen erkennen	132
■ Keine falschen Kompromisse	143
■ Helfen Sie sich selbst: Selbst-Coaching	149
■ So meistern Sie unfaire Situationen	153
 Welcher Neinsager-Typ sind Sie?	 157
■ Typensache: Stolpersteine und Chancen	158
■ Die Vermeider: „Sei lieb“	162
■ Die Selbstverneiner: „Sei perfekt“	164
■ Die Kämpfer: „Sei stark“	166
■ Die Drängler: „Beeil dich“	169
■ Die Jein-Sager: „Streng dich an“	171
■ So nutzen Sie die Typisierungen	174
 Das richtige Nein – der wichtigste Schritt zu Ihrer Balance	 177
■ Bauen Sie innere Stabilität und Haltung auf	178
■ Sparen Sie Zeit – mit einem angemessenen Nein	183
■ Prioritäten helfen, Grenzen zu ziehen	186
■ Sagen Sie Nein – das schenkt Energie	189
■ Wenn Sie dennoch keine Balance finden	194

Positiv abgrenzen: So sagen Sie konstruktiv Nein **195**

- Grenzen akzeptieren oder erweitern 196
- Nein – nicht gegen andere, sondern für sich selbst 199
- Seien Sie klar und deutlich 202
- Würdigen Sie den anderen 206
- Bieten Sie Wahlmöglichkeiten an 215
- Nutzen Sie die Sprache Ihres Körpers 217

Zusätzliche Kompetenzen: So kommen Sie weiter **223**

- Nicht alles geben – Smalltalk 224
- Gönnen Sie sich Genuss 229
- Motivation ist „die halbe Miete“ 234
- Tun Sie sich mit anderen zusammen 237
- Sagen Sie, was Sie wollen 239
- Strategien für Fortgeschrittene 242
- Positiv Grenzen setzen – in sieben Tagen 244
- Ausblick 248
- Literatur 250